

G R O U P E C H

Titre du poste : **Gestionnaire de compte**

Statut du poste : Poste permanent

Lieu : Place Bell – Laval, QC

Date d'entrée en fonction : Septembre 2020

Qui nous sommes

Le Groupe CH est l'entreprise de sports et de divertissement par excellence au Québec. Que ça soit lors d'un match de hockey, d'un spectacle ou d'un festival, nous cherchons constamment à faire vivre à nos partisans et spectateurs des expériences uniques et mémorables. Notre succès est tributaire du talent de nos employés dont la passion nous permet chaque jour d'innover et de rehausser l'expérience des partisans et accroître la satisfaction de nos clients.

Raison d'être du poste

Le Club de hockey Rocket de Laval est à la recherche d'un Gestionnaire de compte ambitieux, motivé et bilingue pour la vente de billets de saison, abonnements partiels, forfaits de groupes et loges à la soirée. Axé sur le développement des affaires, le Gestionnaire de compte sera responsable de solliciter au téléphone des clients potentiels, réaliser les opportunités de ventes qui lui seront confiées et mettre à jour les dossiers clients en utilisant le logiciel CRM de l'équipe.

L'emploi est un poste d'entrée pour ceux souhaitant faire carrière dans le milieu du sport et du divertissement. Le représentant débutera en septembre 2020 et occupera un horaire de travail à temps plein du lundi au vendredi, mais doit également être disponible lors de tous les matchs à domicile de la saison 2020-2021 du Club de hockey Rocket de Laval et lors des événements spéciaux. La rémunération pour ce poste est composée d'un salaire de base, bonis à l'atteinte d'objectifs de performance individuelle et d'équipe, ainsi que des commissions.

Vous serez reconnu pour

- Développer une nouvelle clientèle dans toutes les catégories de produits dont vous serez responsable
- Contacter des clients ciblés pour des opportunités de vente de billets
- Effectuer entre 40 et 60 appels à froid par jour
- Recruter de nouveaux clients en mettant l'accent sur le réseautage et la prospection téléphonique
- Effectuer des appels de suivi et maintenir des relations d'affaires
- Prendre les appels entrants et convertir ces opportunités en la vente de billets
- Atteindre des objectifs de ventes quotidiens, hebdomadaires et mensuels
- Procéder annuellement au renouvellement des abonnements
- Établir des relations durables avec les clients
- Agir comme principal point de contact pour répondre aux demandes, interrogations et plaintes des clients
- Fournir un service exceptionnel dans toutes relations avec les clients existants et les clients potentiels
- Rencontrer les clients lors des matchs à domicile
- Occuper le kiosque d'informations lors des matchs à domicile
- Visiter les clients à leurs sièges les jours des matchs
- Utiliser un logiciel de type CRM pour toutes les entrées de données
- Tenir à jour des rapports et dossiers de ventes
- Veiller à coordonner ses activités avec la billetterie afin que toutes les commandes soient traitées et exécutées efficacement
- Collecter et gérer les comptes à recevoir de façon rigoureuse

On veut vous rencontrer si vous

- Posséder un diplôme d'études professionnels, collégiales ou universitaire en vente
- 1 à 2 années d'expérience en vente ou télémarketing
- Être bilingue (oral et écrit, français et anglais)
- Faire preuve d'une excellente communication verbale et écrite
- Être motivé, persévérant et axé sur les résultats
- Savoir travailler de façon structurée et avec autonomie
- Être courtois, bon communicateur et à l'écoute de la clientèle

G R O U P E C H

- Avoir de l'entregent, une attitude positive, une personnalité énergique et de la confiance en ses capacités
- Démontrer un excellent soutien et esprit d'équipe et se conformer aux instructions administratives
- Maitriser les outils informatiques de base de Microsoft Office
- Posséder de l'expérience avec un système de billetterie (atout)

Pour poser votre candidature, veuillez acheminer votre CV par courriel à hr@groupech.ca en écrivant le nom du poste dans l'objet du courriel.

Nous célébrons la diversité

Le Groupe CH recrute sur la base du mérite et s'engage fermement à promouvoir l'équité et la diversité au sein de sa communauté.

Nous offrons à nos employés un environnement où ils se sentent bienvenues et libres d'être eux-mêmes, peu importe la couleur de leur peau, leurs origines, les handicaps, leurs croyances, leur pays d'origine ou leur orientation et identité sexuelle.

Le Groupe CH favorise un lieu de travail inclusif et respectueux, où tous les employés peuvent se démarquer et mettre à profit leur unicité et talents pour innover et générer de meilleures idées et des idées plus originales!

Nous invitons les candidats à indiquer leur appartenance aux groupes suivants dans leur dossier de candidature : personnes issues des minorités visibles, femmes, personnes autochtones, personnes handicapées, personnes de toute orientation et identité sexuelles.

** L'usage du genre masculin a pour unique but d'alléger le texte.*

Groupe CH s'engage à respecter les principes d'équité en matière d'emploi. Seuls les candidats retenus pour une entrevue seront contactés.

G R O U P E C H

Title: Account Manager
Employment Status: Full Time Position
Location: Place Bell
Start Date: September 2020

Who we are

Groupe CH is Quebec's premier sports and entertainment organisation. From hockey games to shows or festivals, we are constantly seeking to provide our fans and audience with unique and memorable experiences. Our success depends on the talent of our employees, whose passion allows us to innovate and enhance the fan experience every day and increase customer satisfaction. Groupe CH offers flexibility and opportunities that make us the company of choice to showcase your uniqueness and talents.

Position summary

The Laval Rocket Hockey Club is currently looking for an ambitious, motivated and bilingual account manager for season ticket sales and other packages. Focused on business development, the account manager will be responsible for soliciting potential customers on the phone, realizing sales opportunities and that will be entrusted to him and updating customer records using CRM software.

Employment is an entry level point for those wishing to pursue a career in sports and entertainment. The representative will start in September and will be on a full-time schedule Monday through Friday but must also be available for all 2020-2021 season games at the Rocket de Laval Hockey Club and during other special events. Compensation for this position is comprised of a base salary, bonuses to achieve individual and team performance goals, as well as commissions.

You will be known for

- Develop and maintain a new book of business through the sale of your assigned product groups
- Contact targeted customers for ticket sales opportunities
- Perform between 40 and 60 cold calls per day
- Recruit new clients with a focus on networking and phone prospecting
- Making follow-up calls and maintain business relationships
- Take incoming calls and convert these opportunities into ticket sales
- Achieve daily, weekly and monthly sales targets
- Annual renewal of subscriptions
- Establishing permanent relationships with clients
- Act as a primary point of contact to respond to customer inquiries and complaints
- Provide exceptional service in all relationships with existing customers and potential customers.
- Meet with customers at home games
- Occupy the information kiosk during home games
- Conduct in-seat visits with prospects and clients
- Use CRM software for all data inputs
- Maintaining sales reports and records
- Ensure coordination with ticketing to ensure that all orders are processed and executed efficiently
- Collect and manage accounts receivable regularly

We want to meet you if you have

- Professional, College or University degree in sales
- 1 to 2 years of experience in sales or telemarketing
- Bilingual (oral and written, French and English)
- Excellent verbal and written communication
- Self-motivated, persistent and results oriented
- Ability to work in a structured and independent way
- Be polite, good communicator and attentive to clients
- Good interpersonal skills, a positive attitude, an energetic personality and confidence
- Demonstrate excellent support and team spirit and comply with administrative instructions
- Very good computer skills and Microsoft Office
- Experience with a ticketing system (an asset)

G R O U P E C H

To apply, please send your resume by email to hr@groupech.ca and write the title of the position in the subject line.

Where differences are celebrated

Groupe CH recruits on the basis of merit and is strongly committed to promoting equity and diversity within its community.

We provide an environment where our employees feel welcome and free to be themselves at work, regardless of the colour of their skin, origins, disability, beliefs, their gender or sexual orientation.

Groupe CH fosters an inclusive and respectful workplace, where all employees can thrive and leverage their unicity and talent to innovate and generate bigger and bolder ideas.

We encourage candidates to self-identify as members of visible minorities: women, Indigenous persons, persons with disabilities, and persons of minority sexual orientations and gender identities.

Groupe CH is committed to the principles of employment equity. Only those candidates selected for an interview will be contacted.