



RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, LOGES ET CLIENTÈLE D'AFFAIRES

Type d'emploi : Permanent et à temps plein

Date de début : Dès que possible

Description de l'entreprise

Groupe de course Octane se spécialise dans l'organisation d'événements de sport automobile d'envergure internationale, notamment le Formula 1 Grand Prix du Canada.

Description générale

Nous sommes à la recherche d'un(e) Responsable du développement commercial, Loges et clientèle d'affaires. Relevant de la Directrice, Loges et clientèle d'affaires, la personne titulaire du poste joue un rôle clé dans la croissance des revenus liés aux espaces premium. Sa mission principale consiste à développer et optimiser les ventes des offres d'hospitalité haut de gamme. Elle contribue activement à l'identification de nouvelles opportunités d'affaires, à la conclusion de ventes corporatives et à l'établissement de relations durables avec une clientèle d'affaires.

Principales tâches et responsabilités

1. Développement des affaires :

- Identifier, cibler et approcher de nouveaux clients potentiels (PME, grandes entreprises tant au Canada que dans d'autres marchés) ;
- Elaborer des stratégies de prospection (appels à froid, réseautage, participation à des événements B2B) ;
- Promouvoir les offres de loges corporatives et d'hospitalité premium de manière convaincante
- Construire et maintenir un pipeline de ventes structuré, en assurant le suivi des opportunités dans le CRM ;
- Atteindre et surpasser les objectifs de vente mensuels et annuels ;
- Collaborer étroitement avec l'équipe des partenariats et les autres départements impliqués dans le développement commercial pour renforcer les efforts de prospection.

2. Vente :

- Gérer l'ensemble du cycle de vente : prospection, présentation, négociation, signature ;
- Adapter les propositions commerciales aux besoins spécifiques de chaque client ;
- Imaginer des approches novatrices pour présenter les outils de vente et de gestion ;
- Mise à jour et coordination du contenu des outils dans l'aspect de la production de ses outils ;
- Rassembler les informations et collaborer avec le département du légal pour la rédaction des contrats et assurer la bonne exécution des ventes ;
- Assurer une veille concurrentielle sur les offres similaires dans le marché ;
- Faire les suivis avec l'équipe des finances afin de maintenir des rapports de ventes à jour.

3. Service client :

- Assurer un accompagnement personnalisé des clients avant, pendant et après l'événement ;
- Contribuer à la production du post-mortem du département pour le volet ventes et développements des affaires ;
- Être présent lors des événements clés pour accueillir les clients dans les loges, s'assurer de leur satisfaction et résoudre les problèmes sur place si nécessaire.

Profil recherché :

- Expérience en événementiel, hôtellerie ou sport (atout) ;
- Expérience en développement des affaires (atout) ;
- Parfait bilinguisme français/anglais, à l'oral comme à l'écrit ;
- Maîtrise des outils Microsoft : PowerPoint, Word, Excel, Outlook ;
- Autonomie, débrouillardise, capacité d'adaptation et sens de l'initiative ;
- Esprit d'équipe et excellentes aptitudes relationnelles ;
- Solides compétences en organisation, en gestion des priorités et en résolution de problèmes ;
- Capacité à performer sous pression dans un environnement dynamique.

Conditions de travail et rémunération

- Rémunération établie selon l'échelle salariale de l'entreprise, en fonction des compétences et de l'expérience, avec un boni lié à la performance ;
- Accès à une banque de congés personnels et de jours santé
- Vacances annuelles ;
- Régime d'assurance collective offert dès l'entrée en poste ;
- Accès à un service de télémédecine ;
- Stationnement gratuit.

Horaire de travail

- Temps plein ;
- Horaire régulier en période hors événementielle et heures supplémentaires requises en période événementielle ;
- Horaire flexible pour les heures d'arrivée et de départ en période hors événementielle ;
- Télétravail selon la politique de l'entreprise ;
- Semaine de travail réduite à 4 jours durant la période estivale selon la politique de l'entreprise.

Intégrer le Groupe de course Octane, c'est rejoindre une équipe passionnée, animée par la quête d'excellence et guidée chaque jour par des valeurs d'innovation, d'écoresponsabilité et d'équité. Nos bureaux sont situés dans les paddocks du circuit Gilles-Villeneuve au cœur du magnifique parc Jean-Drapeau.

Démarche : Veuillez faire parvenir votre candidature par courriel à cv@gpcanada.ca. Seules les candidatures retenues seront contactées.