

Le(a) Responsable Commercial(e) est en charge du développement du chiffre d'affaires, du TO, de l'ADR et maximise les ventes de l'hôtel en mettant en place des stratégies commerciales dans le respect des standards et des directives du service, de l'hôtel et de la compagnie Radisson Blu Hotel Group.

Voici les missions principales du poste:

- Développer le chiffre d'affaires de l'hôtel et optimiser sa rentabilité
- Contribuer à la définition et assurer la mise en œuvre de la stratégie commerciale
- Promouvoir l'image de l'hôtel
- Dynamiser et assurer le suivi des contrats et des actions commerciales
- Fidéliser et développer de nouveaux clients
- Assurer la communication de l'information
- Réaliser des déplacements professionnels qu'ils soient nationaux ou internationaux

Profil requis :

- Sens du contact
- Sens commercial
- Réactivité, prise d'initiative
- Excellente présentation
- Aisance orale
- Maîtrise des logiciels Opéra et Salesforce
- Maîtrise du français et de l'anglais impérative. Une troisième langue serait un plus.

- Expérience significative sur un poste équivalent souhaitée