



FICHE DE POSTE

Directeur(ice) des ventes

Manoir Rouville-Campbell · Belvoir

Lieu	Montréal ou Manoir Rouville-Campbell – Poste en présentiel
Type d'emploi	Temps plein
Rémunération	75 000,00\$ à 110 000,00\$ par an
Entrée en poste	Immédiate

À PROPOS DE BELVOIR

Belvoir se spécialise dans la location de lieux patrimoniaux uniques destinés à des expériences exceptionnelles : mariages, événements privés, retraites corporatives, séjours familiaux et rassemblements exclusifs. Nos propriétés – Manoir Davis, Manoir Maplewood et Manoir Rouville-Campbell – offrent un cadre unique où patrimoine, élégance et expérience client sont au cœur de notre proposition de valeur.

SOMMAIRE DU POSTE

Dans un contexte de croissance et de structuration, nous recherchons un(e) Directeur(trice) des ventes pour diriger la stratégie commerciale du groupe et maximiser le potentiel de nos propriétés.

Le ou la Directeur(trice) des ventes est responsable de la performance commerciale globale de Belvoir. Il/elle définit la stratégie de ventes, encadre l'équipe, développe les canaux d'acquisition et optimise le taux d'occupation et la rentabilité des propriétés, tout en assurant une expérience client irréprochable.

RESPONSABILITÉS PRINCIPALES

- Définir et déployer la stratégie de ventes pour l'ensemble des propriétés de Belvoir
- Atteindre et dépasser les objectifs de revenus et de taux d'occupation
- Encadrer, former et motiver l'équipe de ventes et de réservation
- Structurer et optimiser le processus de ventes : demandes entrantes, suivis, visites, soumissions, négociations et confirmations
- Développer des partenariats stratégiques (planificateurs d'événements, agences, entreprises, fournisseurs haut de gamme, etc.)
- Collaborer étroitement avec les équipes marketing, opérations et gestion des propriétés
- Analyser les indicateurs de performance (KPI), les tendances du marché et la concurrence
- Améliorer continuellement l'expérience client avant, pendant et après la réservation
- Contribuer au positionnement haut de gamme et à la notoriété de Belvoir

PROFIL RECHERCHÉ

- Minimum de 5 ans d'expérience en ventes, dont au moins 2 ans en gestion d'équipe
- Expérience dans l'événementiel, l'hôtellerie, le tourisme, l'immobilier haut de gamme ou les lieux d'exception (fort atout)
- Leadership naturel, sens aigu de l'organisation et excellent esprit stratégique
- Approche orientée résultats et forte capacité de négociation
- Excellentes aptitudes en communication et en service client
- Capacité à gérer plusieurs propriétés et types de clientèle
- Maîtrise du français; anglais fonctionnel requis (clientèle internationale)
- Aisance avec les outils CRM et les environnements numériques
- Disponibilité occasionnelle pour des visites de sites ou événements

CE QUE NOUS OFFRONS

- Un rôle clé au sein d'un groupe en pleine expansion
- Des produits uniques et inspirants à commercialiser
- Un environnement entrepreneurial, créatif et collaboratif
- Salaire compétitif selon l'expérience
- Structure de bonification liée à la performance
- Avantages sociaux