



MISSION COMMERCIALE

A des relations fonctionnelles avec :

- Les Managers
- Les responsables de la réservation
- La force de vente Louvre hôtels et les Revenue Managers de Place

Missions commerciales:

- ▶ Participe au développement du chiffre d'affaires des hôtels sur le segment Séminaires-congrès / corporate / loisir / aérien
- ▶ Effectue les démarches et rendez-vous de nouveaux prospects avec les acteurs des centres d'affaire et de développement, des compagnies aériennes
- ▶ Prépare la négociation, rencontre les partenaires et assure le suivi du contrat avec l'hôtel concerné
- ▶ Fidélise et développe de nouveaux clients
- ▶ Gère activement les fichiers, tenue et mise à jour, et s'assure de l'exactitude de la base de données "Opéra"
- ▶ Gère et tiens à jour le Logiciel de Gestion Commercial
- ▶ Participe aux rapports d'activité : analyse des résultats, gestion des statistiques, rapport des actions, adapte les actions selon la conjoncture et les besoins des hôtels
- ▶ Participe à l'élaboration des plans marketings et de leurs réalisations
- ▶ Actif dans l'organisation et la gestion de l'information commerciale
- ▶ Participe à la politique Yield et analyse la politique tarifaire de la concurrence
- ▶ Assure les points commerciaux hebdomadaires avec les directeurs d'établissement et les points mensuels avec la place de Paris Nord
- ▶ Répond aux offres tarifaires et assure le suivi et la relance des dossiers commerciaux
- ▶ Coordonne les actions et Communique avec les différents services des deux hôtels concernés (Responsable Hébergement, Responsable Séminaire, Responsable Restauration, etc...)