

### **Bienvenue à La Bresse-Hohneck, la plus grande station 4 saisons du Grand Est !**

Nichée dans un écrin de verdure au cœur du massif des Vosges et de sa nature authentique, La Bresse-Hohneck est entourée de forêts et de lacs de montagne. La station propose à ses clients une offre multi-activités tout au long de l'année, en hiver comme en été. Entreprise dynamique et résiliente, à taille humaine, elle bénéficie également de la force du groupe Labellemontagne dont elle fait partie et qui regroupe 9 stations dans les Vosges et les Alpes. La Bresse-Hohneck est le berceau et le laboratoire d'innovation du groupe Labellemontagne.

**Les entités LABELLEMONTAGNE de La Bresse, Hôtel Résidence Restaurant Les Vallées Labellemontagne, La Résidence Les Grandes Feignes, Le Restaurant Le Slalom et la Station de ski de La Bresse Hohneck** commercialisent des remontées mécaniques, des hébergements et de la restauration, à divers canaux de clientèles : direct, internet, CSE, Autocaristes et entreprises.

Ces entités souhaitent optimiser leur performance commerciale vers ces clientèles CSE, Autocaristes et Entreprises, en prenant en charge le démarchage des professionnels pour la vente des hébergements, de la restauration, des packages demi-pension ou séminaires, et des forfaits de skis.

Ainsi, nous recherchons :

### **Un (e) Commercial(e) en charge de la clientèle BtoB H/F**

Rattaché(e) hiérarchiquement au Directeur de l'Hôtel Restaurant Les Vallées, vous participez à l'élaboration de la stratégie commerciale, en collaboration avec les trois Directions de site, et en lien avec La Direction Marketing Groupe, vous mettez en œuvre le plan d'action commercial, et réalisez les objectifs.

#### **Principales missions de commercial(e) :**

- **Analyse de marché et veille concurrentielle**
  - Analyser les données clients pour identifier les tendances de consommation.
  - Réaliser une veille sectorielle, concurrentielle et prospective afin d'anticiper les évolutions du marché et les attentes des clients.
- **Développement commercial B2B - forte présence terrain**
  - Prospector et fidéliser la clientèle CSE pour la vente de forfaits de ski (station de La Bresse) et d'hébergements (résidences Les Grandes Feignes et Les Vallées), suivi des contrats inclus.
  - Développer la clientèle groupes (autocaristes, associations) pour des offres packagées : hébergement, restauration, ski, etc.
  - Développer et fidéliser la clientèle affaires (entreprises, grands comptes) via des offres séminaires et événements.
- **Représentation commerciale**
  - Participer à des salons professionnels et workshops, en France et à l'international, en lien avec votre portefeuille commercial.

- Entretien et développer un réseau d'affaires stratégique.
- **Pilotage et suivi de l'activité**
  - Mettre en place et suivre les tableaux de bord relatifs à l'activité commerciale (planification, organisation des opérations, résolution des litiges, reporting).
  - Déterminer les actions prioritaires selon les marchés, les cibles, les zones géographiques et la saisonnalité.
- **Travail en transversalité**
  - Collaborer étroitement avec les directeurs des établissements commercialisés, le service réservation, les chefs des ventes et le service restauration pour une approche cohérente et efficace.

#### **Votre profil :**

- Expérience commerciale solide : vous justifiez d'une expérience significative (minimum 5 ans) dans la vente et la négociation, idéalement dans les secteurs touristique, hôtelier et/ou des produits de montagne.
- Connaissance de l'hôtellerie et des résidences de tourisme : vous maîtrisez les spécificités liées à la commercialisation de ces produits et services.
- Organisation et présentation irréprochable : vous êtes rigoureux(se), organisé(e) et doté(e) d'un excellent sens de l'accueil et de la relation client.
- Maîtrise des outils numériques : vous êtes à l'aise avec l'environnement Office 365 (Outlook, Excel, Teams, etc.).
- Anglais opérationnel : vous êtes capable d'échanger efficacement avec une clientèle internationale.
- Qualités humaines : vous avez l'esprit d'équipe, un bon sens de l'écoute et savez vous adapter à des interlocuteurs variés.
- Mobilité terrain : vous appréciez le contact direct avec les clients et êtes à l'aise avec les déplacements fréquents.
- Formation de niveau Bac +2/3 : BTS, DUT, licence dans les domaines commercial, de vente...

#### **Conditions de travail :**

Poste à pourvoir dès que possible, Statut Agent de Maîtrise, en CDI. Salaire fixe entre 28€ à 36€ - primes sur objectifs.

Lieu : rattachement contractuel sur le site de LA BRESSE.

Pour postuler et rejoindre l'aventure Labellemontagne, adressez CV, lettre de motivation et prétentions à [rh@labellemontagne.com](mailto:rh@labellemontagne.com)