



## DESCRIPTION DE TÂCHES

### Direction des ventes et des opérations de bar

**Relevant de :** Direction générale

**Objectif principal :** Élaborer une stratégie de vente du CCFM, accompagnée d'un plan d'action détaillé intégrant des indicateurs de rendements clés. Ce plan, fondé sur une analyse approfondie des ventes et un budget défini, vise à maximiser et diversifier les revenus du CCFM tout en respectant les orientations stratégiques. Le-la titulaire du poste sera responsable d'atteindre les cibles de ventes, de développer des relations solides avec la clientèle actuelle et potentielle, de rechercher activement de nouveaux clients et de garantir un haut niveau de satisfaction client.

#### **Responsabilités et tâches principales**

##### **1. Gestion stratégique et opérationnelle des ventes (50%)**

- Élaborer et mettre en œuvre un plan stratégique de vente basé sur l'analyse des données, des tendances du marché et des besoins de la clientèle en intégrant des objectifs mesurables.
- Développer et exécuter des stratégies de vente active pour prospecter de nouveaux clients, générer des leads qualifiés et conclure des ententes.
- Créer des politiques de tarification compétitives pour les locations de salles, services, consommations, et produits connexes.
- Collaborer avec le département des communications et du marketing pour concevoir et lancer des campagnes ciblées visant à augmenter la visibilité du CCFM et à stimuler les ventes.
- Superviser et optimiser la gestion des inventaires pour le bar, les locations de salles et les produits liés afin de garantir un contrôle efficace et une réduction des coûts.
- Mettre en place et maintenir des outils performants (ex. logiciels CRM, systèmes de point de vente comme Squares) pour optimiser les processus de vente et le suivi clientèle.
- Identifier de nouvelles opportunités de marché, développer des partenariats stratégiques et fidéliser la clientèle pour augmenter les revenus.

##### **2. Vente active et développement de la clientèle (20%)**

- Rechercher activement de nouveaux clients en explorant les segments de marché sous-développés et en établissant des relations commerciales solides.
- Effectuer des présentations de vente personnalisées, organiser des visites des installations et conclure des ententes commerciales.

- Participer à des événements de réseautage, des salons ou des activités de l'industrie pour représenter le CCFM et promouvoir ses services.
- Assurer un suivi rigoureux avec les prospects et les clients pour bâtir une fidélité à long terme et maximiser la satisfaction.

### **3. Gestion des opérations du bar et du service à la clientèle (20 %)**

- Superviser les opérations quotidiennes du bar pour garantir un service de qualité, maximiser les revenus et gérer les inventaires incluant les achats d'alcool, de boissons gazeuses, et tout autre approvisionnement nécessaire au bon fonctionnement du bar et des locations de salles.
- Assurer la conformité avec les normes de qualité, d'hygiène, de sécurité alimentaire et aux exigences de la régie des alcools, tout en maintenant des communications régulières avec les inspecteurs de la société des alcools.
- Élaborer de nouvelles initiatives, telles que des événements spéciaux ou des menus thématiques, pour attirer une clientèle diversifiée.
- Collaborer avec l'équipe technique et le personnel de service à la clientèle pour garantir une expérience client fluide et professionnelle.
- Établir des standards élevés pour l'aménagement des espaces, en collaboration avec l'équipe technique, pour répondre aux besoins des événements.

### **4. Gestion des ressources humaines (10%)**

- Assurer le recrutement, la formation, l'intégration et l'évaluation du personnel relevant du département (service à la clientèle, technique, bar).
- Motiver et encadrer le personnel pour atteindre les objectifs de vente et offrir un service de haute qualité.
- Encourager un environnement de travail inclusif et respectueux qui favorise la collaboration et l'innovation.

### **5. Autres responsabilités administratives (5%)**

- Collaborer avec le chef du maintien et l'équipe de conciergeries pour garantir des espaces accueillants et fonctionnels.
- Participer aux réunions de planification et proposer des solutions pour améliorer les performances de son département.
- Veiller à l'application des politiques et procédures internes sont respectées et appliquées dans le cadre des activités quotidiennes.
- Effectuer toute autre tâche connexe assignée par la direction générale.

### **Exigences en éducation et expérience professionnelle**

- Diplôme postsecondaire en administration, gestion des affaires ou équivalent.
- 3 à 5 ans d'expérience pertinente dans un rôle combinant la gestion des ventes, le développement commercial, et la gestion opérationnelle (expérience dans l'industrie événementielle, de l'hospitalité).
- Connaissance approfondie des opérations de bar, de la gestion événementielle et de

- l'utilisation d'outils de gestion modernes (CRM, système de point de vente).
- Expérience dans un environnement communautaire, artistique ou à but non lucratif (un atout).

### **Habilités et Compétences requises**

#### ***Techniques et professionnelles***

- Bilinguisme français-anglais avec d'excellentes compétences en communication écrite et orale.
- Expertise en vente active, négociation et gestion de relations clients.
- Compétences solides en gestion de projets, gestion budgétaire et évaluation des performances.
- Maîtrise des outils numériques, y compris les logiciels de gestion de la clientèle (CRM) et les systèmes de gestion de projets et de points de vente.

#### ***Personnelles***

- Excellentes compétences interpersonnelles, avec un entregent naturel et une capacité à inspirer confiance.
- Capacité organisationnelle exemplaire, avec un sens aigu des priorités et des délais serrés.
- Esprit entrepreneurial et capacité à innover pour maximiser les opportunités de revenus.
- Résilience et capacité à gérer des situations stressantes ou complexes avec professionnalisme.
- Fort sens de l'engagement envers la mission et les valeurs du CCFM.

**Salaire de départ** à partir de 56 000 \$, avec possibilité de négociation en fonction de l'expérience et des qualifications académiques. Régime complet d'avantages sociaux, incluant un plan de pension.

**Date limite pour postuler** : mardi 7 janvier 2025, à l'attention de Bessé Sady [bsady@ccfm.mb.ca](mailto:bsady@ccfm.mb.ca)