

Collection

SAINT-SIMÉON

Stagiaire Commercial(e)

- Poste à pourvoir dès que possible
- Statut : Stage
- Durée : 4 à 6 mois
- Rémunération : légale en vigueur pour les stages
- Lieu : Honfleur
- Logement possible : logement possible (sous réserve de disponibilité)

Vous êtes en formation dans le domaine de l'hôtellerie et cherchez un stage complet au sein d'établissements haut de gamme ?

Vous aimez les structures à taille humaine, le travail en équipe et êtes orienté(e) clients ? Vous êtes dynamique et souhaitez contribuer au développement d'un groupe hôtelier en plein essor ? Rejoignez-nous !

La Collection Saint-Siméon regroupe 3 hôtels, 4 restaurants et 1 spa.

La Ferme Saint Siméon****, établissement Relais & Châteaux, disposant de 34 chambres, une cabine de soins, d'un restaurant gastronomique et d'un bistro

L'Auberge de la Source****, affiliée Les Collectionneurs, proposant 19 chambres, un restaurant et une cabine de soins

L'hôtel Saint-Delis, boutique-hôtel de 9 chambres, très haut de gamme, ouvert en janvier 2020

Le Vieux Honfleur, l'un des plus anciens restaurants de la ville, véritable institution située sur le Vieux Port

Encadré(e) par la Directrice Commerciale, vous accompagnez le développement global du service. Vos missions principales seront les suivantes :

Cette liste n'est pas exhaustive et nous pourrions la compléter ensemble, au gré de vos envies et de nos besoins.

Communication :

- Créer des supports online et offline en lien avec le plan d'actions commerciales
- Accompagner la refonte des chartes graphiques
- Mettre à jour les sites web (photos, contenus) en fonction de l'actualité des établissements
- Gérer l'intranet des établissements

Revenue Management :

- Préparer les extractions quotidiennes et mensuelles pour l'ajustement de la stratégie
- Mettre à jour les consignes de ventes (PMS et channel manager)
- Accompagner le déploiement de la stratégie 2021
- Analyses adhoc

Votre profil

Etudiant(e) de niveau Bac +3/4/5 en école de commerce ou école hôtelière.

Soigné(e) et professionnel(le), vous êtes toujours courtois(e) et souriant(e).

Votre attitude est positive et vous êtes très orienté(e) clients.

Réactif(-ve) et doté(e) d'un fort sens du relationnel, vous aimez travailler en équipe.

Organisé(e), vous savez faire preuve d'autonomie et de disponibilité.

Vous êtes à l'aise sur les outils hôteliers (PMS, channel manager D-Edge/Synxis, extranets, etc.)

Vous maîtrisez la suite Office, notamment Excel, Word et Powerpoint.

La connaissance des outils de PAO Photoshop et Indesign est un plus.

Anglais obligatoire (oral et écrit), une 3^{ème} langue est appréciée.

Contact

Aurélie Sucre

Directrice Commerciale

E-mail : sales@fermesaintsimeon.fr

Téléphone : 02 31 81 78 09