

## *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 (en cours de classification)**, boutique-hôtel de 9 chambres très haut de gamme, ouvert en janvier 2020

**Le Vieux Honfleur**, l'un des plus anciens restaurants de France, 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 et marketing :

- Créer et mettre à jour les 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
- Suivre la gestion des réseaux sociaux du groupe

### 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<sup>ème</sup> langue est appréciée.

## *Contact*

Aurélie Sucre

Directrice Commerciale

E-mail : [sales@fermesaintsimeon.fr](mailto:sales@fermesaintsimeon.fr)

Téléphone : 02 31 81 78 09