

[CDI] SENIOR SALES MANAGER .

Barrière

MISSIONS

LE GRAND HOTEL DINARD RECHERCHE UN(E) SENIOR SALES MANAGER

Face à la baie de Saint-Malo, sur la mythique Côte d'Émeraude, le Grand Hôtel Barrière Dinard incarne l'élégance intemporelle des grandes maisons balnéaires.

Construit à la fin du XIX^e siècle, cet hôtel 5^e offre une vue spectaculaire sur la mer et propose une expérience raffinée mêlant architecture Belle Époque, hospitalité française et art de vivre breton. L'établissement dispose de 86 chambres et suites avec vue sur la baie, d'un restaurant face à l'océan, d'un bar, d'un spa ainsi que d'espaces dédiés au bien-être et à la détente.

Membre de la prestigieuse collection The Leading Hotels of the World, le Grand Hôtel Dinard partage les standards d'excellence des plus belles maisons indépendantes à travers le monde.

Rejoindre le Grand Hôtel Barrière Dinard, c'est intégrer une maison emblématique du Groupe Barrière, où l'exigence du service, l'attention portée aux détails et la passion de l'hospitalité se transmettent chaque jour au sein des équipes

Sous la responsabilité du Directeur Général du Grand Hôtel Dinard, vous prospectez et animez les marchés qui vous sont attribués dans le but d'augmenter les ventes et d'atteindre les objectifs de Chiffre d'Affaires fixés.

- Segment loisir : Marché France, US, UK, Belgique, Suisse, Allemagne et Russie
- Mice : Marché France et Europe

Vous dirigerez et animerez une équipe au sein du service commercial de l'hôtel.

Vos principales missions seront :

- En collaboration avec les équipes siège et en ligne avec la stratégie commerciale du Grand Hôtel Dinard, vous mettez en place votre plan d'actions pour atteindre et dépasser vos objectifs de vente et participez au processus budgétaire annuel et au suivi mensuel.
- Vous partez à la rencontre des prospects et clients sur vos marchés cibles et identifiez de nouveaux comptes et de nouvelles opportunités commerciales pour le Grand Hôtel Dinard.
- Vous représentez le Grand Hôtel Dinard lors de salons professionnels et d'actions commerciales Groupe et participez aux éductours et visite repérage sur site
- Vous développez et entretenez des relations pérennes avec les clients et partenaires clés et identifiez de nouveaux comptes pour le Groupe Barrière
- Vous analysez les performances de ventes et effectuez des reportings réguliers auprès de votre responsable
- Vous accompagnez les réservations des clients Mice, Agences, Affiliations, Consortias et vous soutenez la conversion des dossiers.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Synthèse de l'annonce

Annonceur

Barriere

Type de contrat

CDI

Salaire

Cf. texte de l'annonce

Télétravail

En présentiel

Lieu de travail

Dinard

Informations de publication

Publication sur Emplois-Espaces depuis le 20 mai 2026

Référence sur Emplois-Espaces : Emplois-Espaces / n°71351