

[STAGE] Luxury Sales Advisor Assistant (H/F/X) / Stage / Janvier 2027 / Marseille

Le Collectionist .

MISSIONS

Depuis 2014, nous transformons la location d'une maison de vacances en une expérience exceptionnelle alliant les plus belles propriétés du monde à un service sans pareil.

Dans des destinations mythiques ou inattendues, nous trouvons la maison parfaite pour chacun de nos voyageurs. Chaque séjour est soigneusement préparé, façonné et entièrement personnalisé, afin d'offrir une expérience véritablement sur-mesure.

Nous tissons des relations de confiance durables avec nos clients et réinventons les standards de la location de luxe pour créer des souvenirs qui perdurent bien au-delà du séjour ?

Nos équipes sont l'ingrédient central de notre réussite. Elles conçoivent et construisent chaque voyage comme un projet unique. Nos équipes locales sillonnent le monde pour sélectionner les maisons les plus remarquables et assurent dans leur destination un accueil et un service inégalés.

Stage à pourvoir du 04 Janvier 2026 au 02 juillet 2027

? Rôle :

En tant que **Luxury Sales Advisor Assistant** chez Le Collectionist, tu intégreras l'équipe commerciale et travailleras sous la direction du Team Lead Sales.

Ta mission principale consistera à assister l'équipe des Sales Advisor dans tout le processus de location d'une villa, chalet ou appartement de luxe, de la proposition du bien correspondant à la recherche des clients, à la négociation des termes des contrats de location entre propriétaires et locataires, ainsi que le suivi des paiements et enfin la satisfaction clients post séjour. Ton rôle inclura également l'exécution de la stratégie de fidélisation des clients.

? Missions :

1. Missions commerciales

- Gestion complète du processus commercial, de la prospection à la conclusion de la vente : qualification des prospects, identification des besoins, argumentation, suivi des prospects, prise de rendez-vous, relances, clôture, etc.
- Utilisation des techniques de vente et des outils fournis par Le Collectionist.
- Respect des objectifs de vente quantitatifs et qualitatifs définis en interne
- Négociation avec les clients et les propriétaires.
- Révision hebdomadaire de l'activité commerciale.
- Révision mensuelle du plan de progression.

2. Missions processus

- Respect des processus de vente et de réservation de l'entreprise.
- Application de la liste de contrôle des questions à poser lors de la qualification.
- Mise à jour des informations dans l'outil.

- Relance paiements aux dates du contrat.
- Gestion du retour cautions post séjour en collaboration avec l'équipe Stay (hébergement).

3. Missions de fidélisation des clients

- Garantir le respect de la promesse de Le Collectionist envers les clients et les propriétaires.
- Maintenir le contact avec les clients pour les encourager à envisager de futurs projets de location.
- Prioriser les prospects.
- Honorer les engagements et les rendez-vous fixés.
- Gérer et entretenir un portefeuille de clients fidèles en offrant un service de haute qualité

4. Missions Administratives :

- Transférer les inquiries B2C des mails de Bramble Ski vers Le Collectionist
- Faire les contrats de Le Collectionist
- Vérifier les tarifs dans CRM Bramble
- Créer les tâches dans Hubspot de suivi des contrats pour ne pas avoir à les checker dans le CRM
- Absorber le surplus de demande quand c'est nécessaire
- Centraliser les retours de caution pour les personnes Le Collectionist

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Synthèse de l'annonce

Annonceur

Le Collectionist .

Type de contrat

Stage

Salaire

Cf. texte de l'annonce

Télétravail

En présentiel

Lieu de travail

Marseille

Informations de publication

Publication sur Emplois-Espaces depuis le 1 septembre 2026

Référence sur Emplois-Espaces : Emplois-Espaces / n°73211