

Fiche Emploi

Commercial(e) / Agent d'Accueil

Rôles & missions clefs

- Accueillir les clients, proposer les produits et les services des différentes structures, dans le respect de l'image et des valeurs du club.
- Gérer la boutique du golf en totale autonomie : de la prise de commandes à la mise en rayon, en incluant les actions commerciales, la communication et l'analyse statistique des ventes.
- Développer le chiffre d'affaires du restaurant en agissant comme véritable commercial(e) pour vendre l'ensemble des services du "Club 1950" (notamment auprès des groupes).

SAVOIR-FAIRE / ACTIVITÉS

ACCUEILLIR LES MEMBRES ET LES CLIENTS

- Maîtriser les règles d'utilisation, les codes de l'étiquette liés à la pratique du golf dans cette structure et l'utilisation des logiciels métiers, spécifiques au golf, au restaurant ou à la bureautique, pour accueillir les membres, les clients du golf ou du restaurant, dans le respect des valeurs du club.
- Connaître les procédures d'ouverture et de fermeture du site, incluant la gestion des alarmes, des produits de location, les procédures de caisse et toutes les actions qui pourront être ajoutées par la Direction.
- Contribuer à la réussite des événements proposés par l'association, en participant activement à leur organisation.
- Tenir les lieux d'accueil dans un parfait état de propreté et de rangement.
- Assurer l'accueil des stagiaires et les former au poste de vente.

GÉRER ET DÉVELOPPER LA BOUTIQUE DU GOLF

- Prendre en charge la gestion complète de la boutique : choix des collections, définition des quantités et gestion autonome des budgets de commande.
- Assurer la réception, le rangement des stocks, ainsi que la mise en rayon des articles.
- Définir et déployer les actions commerciales et de communication (mise en avant des nouveautés sur les écrans du club, campagnes d'information aux membres).
- Assurer le suivi statistique hebdomadaire des ventes pour analyser les performances, organiser les retours fournisseurs et ajuster les promotions.
- Procéder aux inventaires trimestriels et gérer la dépréciation des stocks.
- Dynamiser l'espace de vente avec un réaménagement régulier des vitrines et une veille concurrentielle active sur les marques.

ORGANISER ET COMMERCIALISER LES OFFRES DU RESTAURANT "CLUB 1950"

- Agir en tant que commercial(e) exclusif(ve) du restaurant "Club 1950" pour vendre ses prestations (groupes, événements d'entreprises, séminaires).
- Prospecter, établir le lien commercial, réaliser les premiers rendez-vous sur site et assurer le suivi (téléphone, email) jusqu'à la signature.
- Recueillir les demandes des clients, vérifier les disponibilités et concevoir des offres personnalisées et menus de saison en collaboration avec le Chef.
- Tenir informés les équipes de cuisine et de salle (Chef, second, responsable de salle) de l'évolution des demandes de groupes pour assurer une exécution parfaite.

- Assurer le suivi post-prestation (sondages de satisfaction) et rester en veille sur les offres des restaurants de clubs sportifs concurrents.
- Suivre le recouvrement.

PARTICIPER AU FONCTIONNEMENT DE LA STRUCTURE

- Réaliser le reporting de ses missions au responsable de chaque périmètre d'activités.
- Assurer la continuité de l'activité de la structure en cas d'absence de l'un de ses collègues.

INSCRIRE SES ACTIONS DANS UNE DÉMARCHE RSE

- Savoir communiquer, retranscrire les travaux du club sur le parcours et les espaces verts (eau, biodiversité, phyto de synthèse).
- Participer à la progression du site concernant l'accompagnement de la transition écologique : gestion des déchets, maîtrise des dépenses énergétiques, utilisation de matériel recyclé, veille quotidienne des pratiques à corriger, etc.

PROFIL RECHERCHÉ

Connaissances et expérience requises :

Le candidat devra justifier d'une **expérience préalable de commercial(e) dans le secteur de l'hôtellerie-restauration**. Une **véritable appétence pour le sport et/ou le golf** est indispensable pour comprendre les attentes de notre clientèle et s'intégrer pleinement dans l'esprit du club.

Parcours professionnel - Peut venir de : Commercial Hôtellerie-Restauration (CHR),

Chargé(e) d'accueil et développement commercial, Commercial sédentaire/terrain spécialisé.

Parcours professionnel - Peut aller vers : Responsable commercial, Directeur adjoint de site.

SAVOIR-ÊTRE

Orientation Client & Commerce	Organisation & Rigueur	Stratégie & Analyse
Force de persuasion, goût de la vente et aisance relationnelle	Rigueur, autonomie et excellente organisation	Curiosité sur l'offre concurrentielle et proactivité
Excellente présentation en adéquation avec l'image du club (exemplarité)	Coopération, esprit d'équipe et gestion du stress	Capacité d'analyse (statistiques boutique) et d'anticipation des besoins

SAVOIR ENTREPRISE ET EMPLOI

Savoir entreprise	Niveau attendu	Savoir Emploi	Niveau attendu
Culture et valeurs d'Entreprise	Maîtrise	Techniques de Vente et de Négociation	Expertise
Règles de déontologie	Maîtrise	Techniques de relations clients B2B et B2C	Expertise
Procédures et normes de sécurité, hygiène et qualité	Maîtrise	Techniques d'utilisation des logiciels métiers (CRM, encaissement, bureautique)	Expertise
Stratégie, objectifs et services de l'entreprise	Maîtrise	Techniques de suivi statistique et merchandising	Maîtrise
Environnement du Golf et de l'Hôtellerie-Restauration	Maîtrise	Techniques d'organisation et de planification	Maîtrise