

**Position: Ski & Golf Travel Consultant**

**Department: Ski & Golf**

**Status: Full-time, Permanent**

**Reports to: Manager, Ski and Golf Sales**

**Location: Remote**

### **Your Career Opportunity**

This is a sales-driven role that requires exceptional interpersonal skills, strong networking ability, and a genuine customer service mindset. Success in this position depends on the ability to gather, retain, and deepen client relationships by delivering outstanding, personalized service. As a senior member of the front-line sales team, the Travel Consultant must have in-depth knowledge of travel products, strong sales techniques, and the ability to promote and deliver high-value ski and golf travel experiences.

---

### **How You Will Be Spending Your Time**

- Represent the organization professionally while working with clients and partners.
- Prepare accurate quotes, proposals, and complete travel bookings.
- Build customized ski and golf vacation packages including airfare, accommodations, transfers, rentals, tee times, lift tickets, lessons, and insurance.
- Finalize all itinerary components.
- Respond promptly and professionally to client inquiries via phone and email.
- Collect all necessary booking details to ensure accuracy and seamless processing across departments.
- Process credit card payments and handle booking changes, deviations, and pricing updates.
- Offer trip cancellation and travel medical insurance to all clients.
- Exercise sound judgment in enforcing terms and conditions while supporting client satisfaction and retention.
- Follow up on receivables to ensure timely processing.
- Support consumer events, trade shows, and marketing initiatives.

### **Specialized Knowledge, Skills, Attributes Required You Need to be Successful**

- Minimum 2 years of travel consulting experience, preferably with a focus on ski or golf travel.
- Strong sales acumen with the ability to build, retain, and grow client relationships.
- Excellent written and verbal communication skills.
- In-depth knowledge of travel products, booking processes, and industry terminology.
- Ability to multitask effectively in a fast-paced environment.
- Strong attention to detail, accuracy, and organization.
- Independent problem-solving skills with sound judgment and initiative.
- Ski or golf experience is a strong asset.
- Customer-service mindset with a commitment to delivering exceptional travel experiences.
- Ability to work under pressure while maintaining professionalism and rapport with clients.

- Must be available industry events, site visits, and participate in familiarization trips.

### **Working Conditions**

- Home-based
- May be required to attend office for product training or team meetings
- Required to attend travel-related events, such as the Annual Ski and Golf Show

### **Crew Advantages**

- Competitive salary
- 2 weeks' vacation
- Medical and dental benefits
- 9 additional paid days [1 birthday; 5 sick days; 2 personal days; 1 volunteer day]
- Employer RRSP contribution program
- Awesome travel benefits for you, your friends and family
- Employee Assistance Program for you and your family members

### **Who We Are**

HIS Canada Travel Inc., a division of the H.I.S. Group, is one of Canada's largest travel companies. Incorporated in 2004, HIS Canada Travel Inc. owns and operates multiple wholesale and retail travel brands. The retail division, including redtag.ca, itravel2000.com, Sunquest, The Travel Experts, Merit Travel, Flights.ca and Cruises.ca offer diverse products to travelers including destination packages, flights and hotels worldwide, excursions and more. The wholesale travel business, TravelBrands, provides a full range of travel products including air, hotel, car rental, cruise and specialty to travel agents and retail agencies throughout Canada. HIS Canada Travel Inc. is a comprehensive one-stop shop for agents and travelers alike.

### **Are You Ready to be part of the team?**

Please submit your cover letter and resume to [resume@travelbrands.com](mailto:resume@travelbrands.com). Only qualified candidates will be considered for this position!

*HIS Canada Travel Inc. values diversity in the workplace and is committed to employment equity. In accordance with the Accessibility for Ontarians with Disabilities Act (AODA), HIS Canada Travel Inc. will provide accommodation, accessible formats, and communication support for the interview upon request and we will work with you to meet your accessibility needs.*

**Poste : Conseiller en voyage, ski et golf**

**Département : Ski & Golf**

**Statut : Temps plein, permanent**

**Rapports à : Responsable, Ventes de ski et golf**

**Lieu : À distance**

### **Votre opportunité de carrière**

C'est un poste axé sur la vente qui requiert des compétences interpersonnelles exceptionnelles, une solide capacité de réseautage et un véritable état d'esprit de service client. Le succès dans ce poste dépend de la capacité à rassembler, fidéliser et approfondir les relations clients en offrant un service exceptionnel et personnalisé. En tant que membre senior de l'équipe commerciale de première ligne, le consultant en voyage doit posséder une connaissance approfondie des produits de voyage, des techniques de vente solides et la capacité de promouvoir et d'offrir des expériences de voyage de ski et de golf à forte valeur.

---

### **Comment tu vas passer ton temps**

- Représenter l'organisation de manière professionnelle tout en travaillant avec les clients et les partenaires.
- Préparez des devis précis, des propositions et des réservations complètes de voyage.
- Créez des forfaits de vacances de ski et de golf personnalisés incluant billets d'avion, hébergements, transferts, locations, horaires de départ, billets de téléchargement, cours et assurances.
- Finalisez tous les éléments de l'itinéraire.
- Répondez rapidement et de manière professionnelle aux demandes des clients par téléphone et e-mail.
- Recueillez toutes les informations nécessaires pour garantir la précision et un traitement fluide entre les départements.
- Traiter les paiements par carte de crédit et gérer les modifications de réservation, les écarts et les mises à jour des prix.
- Proposez une assurance annulation de voyage et une assurance santé voyage à tous les clients.
- Faites preuve de bon jugement pour faire respecter les termes et conditions tout en soutenant la satisfaction et la fidélisation du client.
- Faites un suivi des créances pour garantir un traitement rapide.
- Soutenez les événements consommateurs, les salons professionnels et les initiatives marketing.

### **Connaissances, compétences et attributs spécialisés nécessaires pour réussir**

- Minimum 2 ans d'expérience en conseil en voyage, de préférence avec une spécialisation sur le ski ou le golf.
- Un fort sens de la vente avec la capacité de construire, fidéliser et développer des relations clients.
- Excellentes compétences en communication écrite et orale.

- Connaissance approfondie des produits de voyage, des processus de réservation et de la terminologie du secteur.
- Capacité à faire plusieurs choses à la fois efficacement dans un environnement dynamique.
- Une grande attention aux détails, à la précision et à l'organisation.
- Des compétences indépendantes en résolution de problèmes avec un bon jugement et de l'initiative.
- L'expérience en ski ou golf est un atout important.
- Un état d'esprit de service client avec un engagement à offrir des expériences de voyage exceptionnelles.
- Capacité à travailler sous pression tout en maintenant le professionnalisme et la relation avec les clients.
- Être présent lors d'événements sectoriels, de visites de sites et de participer à des voyages de familiarisation.

### **Conditions de travail**

- À domicile
- Il peut être nécessaire de se rendre au bureau pour des formations produits ou des réunions d'équipe
- Obligation d'assister à des événements liés au voyage, comme le Salon annuel de ski et de golf

### **Avantages pour l'équipe**

- Salaire compétitif
- 2 semaines de vacances
- Assurance médicale et dentaire
- 9 jours de congés payés additionnels : 1 anniversaire ; 5 jours de maladie ; 2 jours personnels ; 1 jour de bénévolat.
- Programme de contribution au REER de l'employeur
- Des avantages de voyage extraordinaires pour vous, vos amis et votre famille
- Programme d'aide aux employés pour vous et les membres de votre famille

### **Qui sommes-nous?**

Voyages HIS Canada Inc., une division du Groupe H.I.S. est l'une des plus grandes entreprises de l'industrie du voyage. Incorporée en 2004, HIS Canada Travel Inc. possède et exploite plusieurs marques de voyages à titre de voyagiste et d'agences de voyages. La division de vente au détail; y compris redtag.ca, itravel2000.com, Sunquest, les Experts en voyages, Merit voyages, Flights.ca et Cruises.ca; propose divers produits aux voyageurs, notamment des forfaits, des vols et des hôtels dans le monde entier, des excursions et bien plus encore. L'entreprise de vente en gros de produits de voyage, TravelBrands, offre une gamme complète de prestations de voyage, y compris les vols, les hôtels, la location de voitures, les croisières et les spécialités aux conseillers en voyages et aux agences de voyages à travers le Canada. Voyages HIS Canada Inc. est le guichet unique le plus complet pour les agents de voyages et les voyageurs.



**Êtes-vous prêt à faire partie de l'équipe ?**

Si ce poste vous intéresse, veuillez envoyer votre lettre de motivation et votre CV à [resume@travelbrands.com](mailto:resume@travelbrands.com). Nous remercions tous les candidats de leur intérêt ; seules les personnes sélectionnées pour la suite du processus seront contactées.

*Voyages HIS Canada Inc. valorise la diversité sur le lieu de travail et s'engage à respecter l'équité en matière d'emploi. Conformément à la loi sur l'accessibilité pour les personnes handicapées de l'Ontario (AODA), l'entreprise fournira, sur demande, des aménagements, des formats accessibles et des supports de communication pour l'entretien, et nous travaillerons avec vous pour répondre à vos besoins en matière d'accessibilité.*