

**Poste:** Responsable du développement des affaires

**Statut :** Temps plein

**Département :** Ventes

**Rend compte à :** Directeur des ventes et du développement stratégique

**Lieu de travail :** Province de Québec / Hybride

### **Votre opportunité de carrière**

Dans ce rôle, vous explorerez les possibilités de développement et de croissance des ventes avec les principaux partenaires de vente au détail et d'augmentation de la part de marché pour toutes les divisions de Voyages TravelBrands, y compris Intair, Exotik Tours, Croisières Encore, Vacances Sunquest et autres, dans le territoire qui vous sera assigné.

### **Comment vous occuperez-vous de votre temps ?**

- Développer une connaissance approfondie de votre base de clients, de leurs clients et de leurs besoins afin de promouvoir et de vendre nos produits. Participer aux initiatives de marketing, aux promotions et à d'autres idées tactiques afin d'améliorer leurs ventes.
- Forte concentration sur la consolidation.
- Grâce à la recherche et à l'analyse, identifier les opportunités et les initiatives de développement commercial pour votre territoire.
- Maintenir un calendrier des agences sur votre territoire, incluant les visites de vente et les formations des agents, afin de s'assurer qu'ils sont bien formés et qu'ils priorisent notre produit.
- Mettre en œuvre les objectifs et les stratégies de vente définis par l'entreprise.
- Analyser et examiner les rapports de vente hebdomadaires pour votre territoire et soumettre un résumé hebdomadaire des activités de ventes et les comptes de dépenses.
- Recueillir chaque semaine des informations sur le marché et les communiquer à son supérieur immédiat.
- Assister, participer et diriger des présentations de produits, des séminaires de formation, des réunions de vente, des voyages d'affaires, des conférences et des salons grand public, selon les besoins.
- Maintenir une connaissance actualisée de l'ensemble des produits, services, promotions, procédures et technologies de Voyages TravelBrands, ainsi qu'une connaissance générale de l'industrie du voyage et des produits des autres voyagistes.
- Atteindre les objectifs de performance du territoire assigné.
- Toutes les autres tâches connexes requises.

### **Connaissances, compétences et qualités spécialisées requises pour votre succès**

- Excellente maîtrise **du français et de l'anglais**, à l'oral et à l'écrit – le bilinguisme est essentiel pour assurer une communication efficace avec les clients et les partenaires.
- Compétences supérieures en matière de communication et de présentation.
- Excellentes compétences en matière de vente et de service à la clientèle.
- Solides compétences en persuasion et en négociation.
- Orienté vers les résultats et capable d'effectuer plusieurs tâches à la fois.
- Capacité à développer des relations à long terme avec les clients.
- Capacité à travailler sous pression et à respecter les délais.

- Sens de l'organisation et de la gestion du temps.
- Faire preuve de patience et professionnalisme en tout temps.
- Connaissance supérieure de MS Office, y compris PowerPoint, et des outils de médias sociaux.

#### **Qualifications académiques et expériences**

- Diplôme d'études post-secondaires en voyage/tourisme est un atout.
- Minimum de 5 ans d'expérience dans l'industrie du voyage et/ou 3 ans d'expérience chez un voyageur.

#### **Conditions de travail**

- Travail à domicile avec une grande partie du travail sur la route (Doit posséder un permis de conduire valide et un espace de stationnement pour le véhicule de l'entreprise).
- Vous devez être flexible pour travailler le soir et les week-ends si nécessaire.
- Il faut voyager - pour les appels de vente, les voyages FAM, les lancements de produits, les conférences, les réunions et plus encore.

#### **Avantages du personnel**

- 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?**

HIS Canada Travel 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 voyageur 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. HIS Canada Travel Inc. est le guichet unique le plus complet pour les agents de voyages et les voyageurs.

#### **Êtes-vous prêt(e) à faire partie de l'équipe ?**

Veillez envoyer votre lettre de motivation et votre CV à [resume@travelbrands.com](mailto:resume@travelbrands.com) avant le 23 mai 2025. Seuls les candidats (es) qualifiés (es) seront pris en considération pour ce poste.

*HIS Canada Travel 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.*

**Position:** Business Development Manager

**Status :** Full-time

**Department:** Sales

**Reports to:** Director of Sales & Strategic Development

**Location:** Quebec Province / Hybrid

### **Your Career Opportunity**

In this role, you will explore opportunities to develop and grow sales with key retail partners and increase market share for all TravelBrands divisions, including Intair, Exotik Journeys, Encore Cruises, Sunquest and others, in the territory that will be assigned to you.

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

- Develop an in-depth knowledge of your customer base, their customers and their needs in order to promote and sell our products. Participate in marketing initiatives, promotions and other tactical ideas to improve their sales. Strong focus on consolidation.
- Through research and analysis, identify business development opportunities and initiatives for your territory.
- Maintain a calendar of agencies in your territory, including sales visits and agent training to ensure to ensure they are well trained and prioritising our product.
- Implement the sales objectives and strategies defined by the company.
- Analyse and review weekly sales reports for your territory and submit a weekly summary of sales activity and expense accounts.
- Gather market information on a weekly basis and communicate it to your immediate superior.
- Attend, participate in and lead product presentations, training seminars, sales meetings, business trips, conferences and trade shows as required.
- Maintain an up-to-date knowledge of all TravelBrands products, services, promotions, procedures and technologies, as well as a general knowledge of the travel industry and other tour operators' products.
- Achieving the performance objectives of the assigned territory.
- All other related duties as required.

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

- Excellent oral and written skills in French and English - bilingualism is essential for effective communication with customers and partners.
- Advanced communication and presentation skills.
- Excellent sales and customer service skills.
- Strong persuasion and negotiation skills.
- Results-oriented and able to multi-task.
- Ability to develop long-term relationships with customers.
- Ability to work under pressure and meet deadlines.
- Good organizational and time management skills.
- Patience and professionalism at all times.
- Superior knowledge of MS Office, including PowerPoint, and social media tools.

### **Academic qualifications and experience**

- Post-secondary degree in travel/tourism is an asset.
- Minimum of 5 years' experience in the travel industry and/or 3 years' experience with a tour operator.

### **Working Conditions**

- Working from home with a large part of the work on the road (Must have a valid driver's license and parking space for company vehicle).
- You must be flexible to work evenings and weekends if required.
- Travel is required - for sales calls, FAM trips, product launches, conferences, meetings, and more.

### **Employee benefits**

- 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) by May 23, 2025. 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.*