Position: Product Specialist – Groups
Department: Exotik Journeys
Employment Status: Full-time
Reports To: Director, Product
Location: Hybrid
Salary Range: $45,000 - $55,000
Role Type: Replacement
Hiring Status: Current hiring

Your Career Opportunity

Reporting to the Product Director and working closely with the Product Manager, the Group Product Specialist owns the development, coordination, launch and operations of group tours from the initial brief through post-trip follow-up. The role acts as the operational owner of each departure, while the Product Manager retains market intelligence, product positioning, final product/pricing approval and major commercial decisions.

How You Will Be Spending Your Time

- Generate revenue to contribute to overall objective
- Develop new group tours from the Product Manager's brief and optimize existing products.
- Request, analyze and negotiate proposals from DMCs/suppliers; build and write detailed itineraries.
- Coordinate air requirements, analyze air contracts/blocks, prepare complete costings and secure allotments once approved.
- Coordinate group setup with Product Build and launch with Web/Marketing; validate consistency across TTS, Access+, SIREV and promotional materials.
- Monitor sales, capacity, allotments, release dates, deposits, final payments, passenger lists and deadlines; prepare recommendations when a commercial decision is required.
- Own group pre-departure operations, including confirmations, rooming/passenger lists, flights, transfers, guides, Tour Leader arrangements, special requests, local contacts and final reconfirmations.
- Provide all required information to Ops/Docs, review the travel documents prepared by that team and provide final approval before release.
- Act as Exotik's primary contact with the DMC/supplier and Tour Leader while the group is travelling and coordinate resolution of operational issues.
- Review Tour Leader reports, client feedback and supplier feedback to improve future departures.
- Develop and deliver product training for Reservations and National Sales teams when required.
- Provide ad hoc support to the Product team as needed, including administrative tasks, accounting, margin reporting, and other activities supporting the overall efficiency of the Product department

Specialized Knowledge, Skills, and Attributes Required to be Successful

- Bilingual in French and English (spoken and written)
    - English is an asset for communicating with international and national partners
- Excellent communication skills
- Travel/Tourism school diploma or equivalent related travel industry experience
- Up to and including one year of on-the-job experience and/or performing similar duties required
- 1-2 years of experience with Groups
- OPC/TICO (an asset)
- Excellent customer service skills and interpersonal skills
- Professionalism and patience
- Team player but able to work autonomously
- Ability to work under pressure and meet deadlines
- Capable of managing stress and respecting deadlines
- Excellent selling skills and results driven
- General knowledge in geography
- Knowledge of the travel industry
- Computer knowledge - Microsoft Office and ability to learn new software
- Knowledge of Sabre is an asset

Working Conditions

- Hybrid – 1 day/week in office
- Monday – Friday 9:00am-5:00pm ET (occasional flexibility required to address urgent travel-related matters outside of regular business hours, as needed)
- 37.5 hours per week

Crew Advantages

- Competitive salary
- Medical and dental benefits
- 9 additional paid days: 1 birthday day, 5 sick days, 2 personal days, and 1 volunteer day
- Employer RRSP contribution program
- Awesome travel benefits for you, your friends, and your family
- Employee Assistance Program (EAP) 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?

If you're interested in this opportunity, please submit your cover letter and resume to careers@travelbrands.com.

We thank all applicants for their interest; only those selected for further consideration will be contacted.

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: Spécialiste produit – Groupes
Département : Exotik Tours
Statut d'emploi : Temps plein
Supérieur immédiat : Directrice, Produits
Lieu de travail : Hybride
Échelle salariale : $45,000 - $55,000
Type de poste : Remplacement
Statut d'embauche : embauche actuelle

Votre opportunité de carrière

Sous la direction de la directrice produits et en étroite collaboration avec la cheffe de produit, le coordinateur des produits du groupe prend en charge le développement, la coordination, la mise en marché et les opérations des circuits groupes, du brief initial jusqu'au retour des voyageurs. Le poste agit comme propriétaire opérationnel du départ, tandis que le chef de produit conserve la veille commerciale, le positionnement produit, la validation finale du produit/prix et les décisions commerciales.

Comment vous passerez votre temps

- Développer les nouveaux circuits groupes à partir du brief du Chef de produit et optimiser les produits existants.
- Demander, analyser et négocier les propositions des DMC/fournisseurs; construire et rédiger les programmes détaillés.
- Coordonner les besoins aériens, analyser les contrats/blocs, préparer les calculs de coûts complets et sécuriser les attributions après approbation.
- Coordonner l'ouverture du groupe avec Conception du produit et la mise en marché avec Web/Marketing ; valider la cohérence des informations dans TTS, Access+, SIREV et les outils promotionnels.
- Assurer le suivi des ventes, capacités, attributions, release dates, dépôts, paiements, listes de passagers et échéances; préparer les recommandations lorsqu'une décision commerciale est requise.
- Prendre en charge les opérations pré-départ du groupe : confirmations, listes d'hébergement/listes de passagers, vols, transferts, guides, accompagnateur, demandes spéciales, contacts locaux et reconfirmations finales.
- Fournir les informations à Ops/Docs, réviser les documents de voyage préparés par cette équipe et donner l'approbation finale avant leur envoi.
- Agir comme principal point de contact Exotik auprès du DMC/fournisseur et de l'accompagnateur pendant le voyage et coordonner la résolution des enjeux opérationnels.
- Analyser les rapports des accompagnateurs, commentaires clients et feedback fournisseurs afin d'améliorer les départs futurs.
- Développer et dispenser, au besoin, les formations produit destinées aux équipes Réservations et Ventes.

- Apporter un soutien ponctuel à l'équipe Produit selon les besoins, notamment pour certaines tâches administratives, la comptabilité, les rapports de marge ou toute autre tâche contribuant au bon fonctionnement du département Produit.

Connaissances, compétences et qualités requises pour réussir

- Bilingue en français et en anglais (à l'oral et à l'écrit)
    - L'anglais est un atout pour communiquer avec des partenaires internationaux et nationaux.
- Excellentes compétences en communication
- Diplôme d'une école de tourisme ou expérience équivalente dans le secteur du voyage
- Jusqu'à un an d'expérience professionnelle et/ou d'exercice de fonctions similaires requis
- 1 à 2 ans d'expérience avec groupes
- OPC/TICO (un atout)
- Excellentes compétences en matière de service client et de relations interpersonnelles
- Professionnalisme et patience
- Esprit d'équipe tout en étant capable de travailler de manière autonome
- Capacité à travailler sous pression et à respecter les délais
- Capacité à gérer le stress et à respecter les délais
- Excellentes compétences commerciales et orientation vers les résultats
- Connaissances générales en géographie
- Connaissance du secteur du voyage
- Connaissances informatiques : maîtrise de Microsoft Office et capacité à apprendre de nouveaux logiciels
- La connaissance de Sabre est un atout

Conditions de travail

- Hybride – 1 jour par semaine au bureau
- Du lundi au vendredi, de 9h00 à 17h00 (HE) (une certaine flexibilité peut être requise ponctuellement pour traiter des questions urgentes liées aux déplacements en dehors des heures de travail habituelles, si nécessaire)
- 37,5 heures par semaine

Avantages pour l'équipe

- Salaire compétitif
- Assurance médicale et dentaire
- 9 jours de congés payés additionnels : 1 jour d'anniversaire, 5 jours de congé maladie, 2 jours personnels et 1 jour de bénévolat.
- Programme de contribution de l'employeur au REER
- Excellents avantages voyages pour vous, vos amis et votre famille
- Programme d'aide aux employés (PAE) 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, Voyages HIS Canada 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 careers@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.