



Association canadienne des surintendants de golf : offre d'emploi

Directeur national/directrice nationale des ventes

L'Association canadienne des surintendants de golf (ACGC) est en pleine expansion et recherche actuellement un directeur national des ventes pour se joindre à son équipe chevronnée. Le titulaire de ce poste nouvellement créé aura pour tâche de formuler et de mettre de l'avant des stratégies de marketing permettant d'accroître nos effectifs, de maximiser les avantages offerts aux membres et de multiplier les initiatives de partenariat et les événements au programme. La personne choisie relèvera directement du chef de l'exploitation, assumera des responsabilités nationales et pourra travailler depuis un bureau personnel partout au Canada.

Principales tâches et responsabilités

- Rechercher des occasions d'accroître les effectifs de l'ACSG.
- Organiser des campagnes de recrutement de membres.
- Élaborer des stratégies d'augmentation du taux de renouvellement des membres.
- Utiliser des techniques de vente et de marketing pour recruter de nouveaux membres à l'ACSG.
- Contribuer à la prestation des services offerts aux membres.
- Contribuer à l'expansion des avantages offerts aux membres.
- Mettre au point des stratégies de marketing pour nos salons commerciaux.
- Promouvoir la participation des fournisseurs de l'industrie à nos salons commerciaux.
- Soutenir les exposants du salon commercial avant, pendant et après l'événement.
- Élargir les possibilités de commandite à l'ACSG.
- Solliciter des commandites pour nos conférences, salons commerciaux, tournois automnaux et autres activités de l'ACSG.
- Prêter son assistance aux commanditaires et partenaires.
- Contribuer à la revue GreenMaster.
- Gérer la stratégie d'enchères silencieuses de l'ACSG.
- Participer à divers événements de l'industrie du golf.
- Maintenir les entrées de la base de données de tous les clients actuels et éventuels et des autres intervenants.
- Soumettre des rapports de suivi de toutes les initiatives clés.
- Établir des relations professionnelles avec les membres, partenaires et autres intervenants de l'ACSG.
- Contribuer au plan stratégique annuel et à l'élaboration du budget.

Exigences requises

- Études postsecondaires dans un domaine d'expertise pertinent.

- Expérience en ventes interentreprises et /ou en vente aux membres d'associations.
- Bonnes connaissances de Microsoft Word, Excel, PowerPoint et des technologies associées.
- Capacité de transformer une proposition de valeur en proposition efficace de vente.
- Excellentes compétences interpersonnelles, en mesure de communiquer efficacement et de bien se présenter.
- Volonté personnelle de réussir dans un environnement concurrentiel et dynamique.
- Compréhension et passion pour l'industrie du golf de préférence.
- Le bilinguisme est considéré comme un atout.

L'ACSG offre à son personnel des salaires concurrentiels, des incitatifs au rendement et autres avantages, et souscrit au principe de l'égalité d'accès à l'emploi.