

Rejoignez l'équipe de Chetzeron en tant que Front Desk / Sales – Hôtel (H/F)

et contribuez activement à l'optimisation du taux d'occupation et à la maximisation du revenu hébergement dans un cadre exceptionnel, à 2112 mètres d'altitude, au cœur des Alpes.

Vous êtes orienté résultats, passionné par la relation client et motivé par les challenges commerciaux ?

Vous cherchez un poste alliant stratégie, ventes et expérience client dans un environnement unique et exigeant ?

Alors ce poste est fait pour vous !

Vos missions

En tant que Sales / Front Desk – Clientèle individuelle, vous jouerez un rôle essentiel dans la performance commerciale de l'hôtel. Votre mission se divise en deux axes complémentaires :

Sales & Stratégie commerciale

- Développer les ventes auprès de la clientèle individuelle, en particulier durant les périodes de plus faible activité (janvier, mars, mai à juillet, septembre à octobre)
- Mettre en place et piloter des plans d'action concrets et mesurables pour optimiser le taux d'occupation, le RevPAR et le ADR.
- Proposer des offres ciblées, créer la demande et identifier des leviers d'activation.
- Suivre les résultats, analyser les données de performance et ajuster les actions en conséquence.
- Exploiter notre base CRM pour fidéliser et reconquérir notre clientèle existante.
- Garantir une réactivité irréprochable sur toutes les demandes entrantes (offres, e-mails, appels).
- Ne laisser passer aucune opportunité : chaque demande est une vente potentielle.

Accueil & Expérience client

- Assurer un accueil personnalisé et fluide des clients sur place, check-in/check-out, informations, etc.
 - Être le lien entre les clients et les autres services pour garantir une expérience fluide et mémorable.
 - Gérer les tâches de réception avec la même exigence que le volet commercial.
-

Votre profil

- Formation hôtelière, commerciale ou touristique.
- Expérience confirmée dans la vente ou la réception dans l'hôtellerie haut de gamme.

- Maîtrise des KPI hôteliers (taux d'occupation, ADR, RevPAR, yield, taux de conversion, ALOS, etc) et capacité à les analyser pour orienter les décisions commerciales et tarifaires.
 - Axé résultats, proactif, structuré, avec une forte capacité d'analyse et de mise en action.
 - Maîtrise des outils CRM, PMS et des canaux de réservation directe.
 - Excellentes compétences relationnelles et sens du service.
 - Parfaitement à l'aise en français et en anglais, toute autre langue est un plus.
 - À l'aise dans un environnement exigeant, multitâche et en constante évolution
 - Vous êtes prêt(e) si nécessaire à marcher ou skier pour accéder à la station, de jour comme de nuit, par beau ou mauvais temps. Nous assurons cependant un minimum de transferts en fin de journée pour simplifier vos déplacements.
-

Ce qui vous distingue

- Esprit entrepreneurial et orienté solution.
- Rigueur, autonomie et sens de l'organisation.
- Goût du challenge et esprit d'équipe.
- Attitude positive et forte capacité à convaincre.
- Un vrai sens du timing et de la priorisation.

Ce que nous offrons

- Un cadre de travail exceptionnel au sommet des Alpes.
- Un poste stratégique avec de réelles responsabilités.
- Des repas équilibrés à tarif préférentiel.
- Un forfait remontées mécaniques pour faciliter les trajets.
- Réductions exclusives sur l'hôtel et le restaurant.
- Une culture d'entreprise exigeante, bienveillante et valorisante.
- De réelles perspectives d'évolution.

Pourquoi nous rejoindre ?

Chetzeron n'est pas un hôtel comme les autres.

C'est une expérience, un projet humain, et un lieu d'excellence où chaque collaborateur a un impact direct sur notre succès.

Postulez dès maintenant !

Envoyez votre dossier à : job@chetzeron.ch

Seules les candidatures correspondant aux critères seront prises en compte.

Sans réponse sous 15 jours, veuillez considérer que votre candidature n'a pas été retenue.