

En phase de développement, nous renforçons notre équipe

# Chargé de mission en hôtellerie

## **Votre mission :**

Vous analysez les performances des établissements hôteliers qui vous sont soumis à la vente. Après acceptation de votre part d'un prix de cession réaliste et validation par la Direction, vous émettez un mandat de vente avec le soutien du service juridique,

Vous effectuez une visite sur site avec le ou les propriétaires,

Vous préparez le dossier de vente de l'établissement avec : un descriptif de l'établissement, ses atouts, la nature de la vente (fonds de commerce, parts de société), etc.

Vous récupérez les éléments nécessaires à l'élaboration de la « data-room », ensemble des documents permettant à un acheteur d'avoir une bonne compréhension de l'ensemble des éléments constitutifs de l'entreprise : contrat clients, contrats fournisseurs, contrats de travail, dossier ERP et SSI, bilans détaillés et comptes de résultats.

Vous préparez la liste des acheteurs auxquels vous allez présenter cette opportunité d'investissement,

Vous définissez une stratégie d'approche de ces acheteurs avec qui vous aurez pris soin au préalable de bien définir les critères de recherche.

Vous accompagnez l'acheteur et le vendeur dans toutes les étapes de leur négociation (prix des actifs, garantie de passif, modalités de la vente, etc.) et êtes force d'entraînement entre les avocats et notaires le cas échéant.

Vous assistez à la signature finale et vous assurez du bon encaissement des honoraires sur la transaction.

Vous prospectez de nouveaux propriétaires d'établissements,

Vous animez un réseau relationnel d'acheteurs potentiels.

Vous tenez à jour la base de données des interlocuteurs rencontrés via le CRM.

## **Marketing :**

Vous veillez à véhiculer une image professionnelle de l'entreprise dans chacun de vos rendez-vous et de vos écrits.

Vous veillez au respect de la charte graphique du groupe dans tous les documents émis.

Vous participez aux actions de promotion comme le salon EquipHotel.

## **Compétences requises :**

La connaissance opérationnelle de l'hôtellerie et notamment des enjeux commerciaux,

La connaissance du secteur d'activité est indispensable,

Une première expérience réussie dans une fonction commerciale ou managériale s'impose,

Une grande rigueur dans la gestion de vos contacts,

Une capacité à comprendre les comptes de résultats et bilans et une envie d'apprendre si nécessaire à faire les retraitements des RBE notamment.

## **Profil :**

Vous avez un esprit d'initiative fort avec une véritable propension à aller vers les autres tout en leur tenant un discours franc et direct.

Vous savez vous positionner face à des chefs d'entreprise, des banquiers, des avocats et des notaires.

Vous savez construire un réseau de relations solides et utiliser l'ensemble des ressources internes du groupe pour apporter le meilleur service aux clients.

Vous savez travailler de façon transparente et autonome.

Vous avez un esprit d'équipe réel.

## **Rémunération :**

Vous êtes directement lié(e) aux résultats de vos actions (jusqu'à 50 % du chiffre d'affaire, système de rémunération variable non plafonné).

## **Rattachement hiérarchique :**

Non applicable car Entreprise libérée – Vous êtes en contact direct avec le directeur général de l'entreprise.

***Pour postuler à cette offre, vous pouvez envoyer votre CV + lettre de motivation à [contact@transaxio-hotel.com](mailto:contact@transaxio-hotel.com)***