



<https://latribunelibre.com/emploi/directeurtrice-des-ventes-internes-mice-f-h>

## Directeur(trice) des Ventes Internes MICE F/H

### Description

**Lavorel Hotels recrute !**

Nous recherchons **un(e) Directeur(trice) des Ventes Internes MICE F/H**, expérimenté(e) et passionné(e) pour rejoindre notre chaîne d'hôtels et de bateaux, basée à Lyon (69) FRANCE.

Ce poste clé est une opportunité unique de piloter la stratégie MICE, Revenue, Management des équipes commerciales C&E siège, et fonctionnel des équipes coordinations évènements des différents sites de nos établissements, tant terrestres que flottants, et de maximiser nos performances. Le la Directeur(trice) du des Ventes Internes encadrera une équipe de 25 et jouera un rôle stratégique dans la croissance de notre entreprise.

### Organisme employeur

LAVOREL HOTELS

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

69386, LYON 06, LYON, France

### Date de publication

24 septembre 2025 à 13:11

### Valide jusqu'au

24.10.2025

### Vos missions :

#### I – Management

- Vous recrutez, formez et accompagnez l'équipe commerciale,
- Vous fixez des objectifs SMART,
- Vous fédérez vos collaborateurs autour d'une culture de performance

#### II – Pilotage commercial

- Vous définissez et mettez en œuvre la stratégie des ventes internes,
- Vous suivez les indicateurs clés de performance (KPI),
- Vous analysez les résultats et proposez des actions correctives.

#### III – Stratégie

- Vous contribuez activement au développement des offres, packages et services différenciants,
- Vous collaborez avec les responsables de marché et Revenue Managers,
- Vous assurez le reporting au Directeur Commercial Groupe.

## **IV – Expérience clients & process**

- Vous garantissez la qualité et la réactivité des réponses commerciales,
- Vous harmonisez les pratiques entre établissements,
- Vous optimisez l'utilisation des outils CRM, PMS et autres systèmes de réservation.

## **Qualifications**

### **Vos atouts :**

- Excellente maîtrise des techniques commerciales (vente, négociation, relation client),
- Solide connaissance de l'événementiel, des séminaires et de l'hôtellerie haut de gamme,
- Expérience confirmée en management d'équipe commerciale.
- À l'aise avec les outils CRM, PMS (type Protel) et la bureautique (Excel, Outlook, PowerPoint),
- Anglais courant, à l'oral comme à l'écrit,
- Leadership, sens de l'écoute, capacité à fédérer et esprit d'équipe,
- Proactivité, curiosité et force de proposition.

### **Nos nombreux avantages :**

- Rémunération fixe et variable sur objectif
- 39h/semaine, 2 jours de repos le week-end
- Prise en charge des transports TCL à 100% ou possibilité de se garer au parking de la Cité Internationale
- Mutuelle d'entreprise avantageuse prise en charge à 70% par l'employeur
- Prime de cooptation selon les règles du Groupe Lavorel Hotels
- Politique de mobilité et d'évolution en interne dynamique

### **Poste à pourvoir en CDI temps plein, dès octobre 2025 !**

Convaincu(e) ? Alors n'attendez plus et plongez dans l'aventure !