

Le golf UGOLF de Sénart (91) est à la recherche d'un Directeur de Golf (H/F) dans le cadre d'un CDI pour intégrer son équipe.

LES MISSIONS :

Dans le cadre de la politique de l'Entreprise et des obligations contractuelles, le directeur / la directrice de site manage, gère, planifie, organise, contrôle et anime toutes les activités liées à l'exploitation et l'administration du golf, afin d'en améliorer de façon continue la performance et la rentabilité.

QSE :

- Pilote l'amélioration continue du Golf (non-conformité, actions correctives et préventives) ;
- Applique et fait appliquer la réglementation, les consignes en matière d'hygiène et sécurité ;
- Veille à la sécurité de ses collaborateurs ;

Clients décideurs :

- Veille au respect des obligations contractuelles (revue de contrat) ;
- Etablit et présente le compte rendu financier et le compte rendu technique ;
- Entretien de façon régulière, les relations avec les donneurs d'ordre et les formalise ;

Commercial :

- Veille au respect des standards (enseignement, accueils, terrain, A.S.) ;
- Participe à l'élaboration de la politique commerciale ;
- Applique et fait appliquer strictement la politique commerciale définie ;
- Définit des actions commerciales locales (partenariats, nouveaux Golfeurs...) ;
- Forme et anime l'équipe de vente, met en place et anime l'incentive commerciale ;
- Assure la relance des abonnements ;
- Analyse les ventes et l'expérience client ;
- Peut assurer l'accueil des clients et la vente en Pro shop ;



Terrain :

- Définit les exigences de qualité du terrain et alloue les ressources nécessaires dans le respect du plan ;

Administration/gestion/finances :

- Applique et fait respecter les procédures comptables ;
- Optimise la gestion des stocks ;
- Effectue les déclarations de sinistres ;

Ressources Humaines :

- Organise, planifie et contrôle le travail de ses collaborateurs ;
- Assure l'intégration et la formation des nouveaux collaborateurs ;
- Respecte et fait appliquer les procédures RH et paie (plannings, éléments variables de paie, congés payés, visite médicales...) ; Identifie les besoins de formation ;
- Elabore et suit sa masse salariale ;

ENSEIGNEMENT :

- Suivre avec le responsable enseignement le bon déroulement des cours collectifs ou individuels, de l'initiation au perfectionnement ;
- Participer au développement de l'activité commerciale du site en lien avec la politique commerciale Blue Green : actions de fidélisation, de prospection et de vente des produits « enseignement » et des produits boutique (matériel) ;
- Être force de proposition dans l'élaboration et la mise en place d'animation propre à la vie du club ;
- Informer/former le personnel accueil sur la bonne compréhension des produits Enseignement ;
- Être disponible pour aider le personnel accueil et terrain si besoin ;
- Veillez au bon entretien du matériel pédagogique ;

PROFIL :

- Poste à pouvoir dès que possible
- Diplômé(e) d'études supérieures management ou école de commerce ;
- Expérience management 5 ans : forte implication managériale;;
- Forte dimension politique - Participation active à la SEMOP ;
- Expérience commerciale BtoC et BtoB
- Maîtrise des enjeux d'un golf touristique Maîtrise des outils bureautiques et bases de données clients ;
- Autonome, rigoureux et loyal vous êtes doté(e) d'un sens de l'animation et d'initiative pour réussir le développement de votre centre de profits.