

Les entreprises et leurs organigrammes

quelque soit l'établissement, il y a nécessairement une personne qui s'occupe du commercial, des ventes, même si c'est très réduit. Selon la taille de l'entreprise, il peut y avoir une équipe plus ou moins importante, avec des collaborateurs spécialisés dans des fonctions comme "responsable commercial banquets"...

LES TRES PETITES ENTREPRISES OU "T.P.E."

ce sont des entreprises de petite taille, dirigées par leurs propriétaires, directeurs ou gérants. Elles existent dans tous les types d'activités : hôtel, bar, restaurant... Elles n'offrent pas de postes en commercial, gestion, administration, c'est le "patron" qui gère et assure toutes les tâches commerciales.

LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES "P.M.E."

ces entreprises ont généralement quelques salariés et une direction bien entendu, qui peut être complétée d'une équipe réduite au secrétariat, aux ventes... avec des contrats à temps plein ou à temps partiel.

LES GRANDES ENTREPRISES

ce sont des hôtels au-delà de 100 chambres, de grandes brasseries, restaurants et toutes les activités comme traiteur, resort, structures d'hébergement importantes. Elles ont généralement des personnes en charge du marketing, du commercial. Celles-ci forment des équipes selon l'importance de l'entreprise.

LES HOTELS DE CHAINE INTEGRES

ce sont des établissements intégrés à une chaîne, tous semblables, avec la même enseigne. En fonction de la taille de l'établissement, il peut y avoir des équipes complètes pour vendre et commercialiser ou bien des équipes réduites sur place et des relais au niveau de la chaîne comme "responsable commercial Sud Ouest" (une personne qui assure la promotion de tous les hôtels de la zone en question).

LES GROUPEMENTS D'ENTREPRISES

certaines entreprises choisissent de se regrouper pour se doter d'un service commercial commun (et ainsi partager les coûts), comme par exemple : une personne chargée de représenter les hôtels lors de salons, manifestations.

LES CHAINES VOLONTAIRES

les établissements sont indépendants mais adhèrent à un groupement pour bénéficier de services performants assurés par la chaîne. Généralement, la commercialisation, le marketing sont les premières (et plus importantes) prestations qui soient assurées et pour lesquels les professionnels adhèrent (guide, publicité, commercialisation...)

Tous les choix sont possibles, selon ses envies et capacités.

Les métiers et aptitudes requises

Tous ces postes sont, dans le principe, accessibles à toutes les personnes qui ont les compétences pour y parvenir. Toutefois, comme dans d'autres branches professionnelles, certains recruteurs préfèrent s'entourer de collaborateurs ayant une expérience dans les H.C.R. ou le tourisme.

<i>Organisation</i>	COMMERCIAL VENTES
<i>Convivialité</i>	■ Directeur(trice) des ventes
<i>Sourire, aisance</i>	■ Directeur(trice) du marketing
<i>Aisance langues étrangères</i>	■ Adjoint(e), assistant(e)
<i>Résistance au stress</i>	■ Directeur(trice) commerciale(e)
<i>Précision</i>	■ Responsable commercial
<i>Aimer les contacts</i>	■ Responsable des ventes
<i>Habilité</i>	■ Commercial(e)
<i>Responsabilité</i>	■ Chargé(e) de clientèle
<i>Autonomie</i>	■ Responsable groupes
<i>Créativité</i>	<i>et d'autres qualificatifs</i>
<i>Réactivité</i>	<i>selon les entreprises</i>
<i>Esprit d'équipe</i>	SECRETARIAT
<i>Opiniâtreté</i>	
<i>Analyse, réflexion</i>	

**Des jobs
ouverts, qui bougent
Pour passionné(e)s**

Accéder aux métiers, la formation

Les postes commerciaux sont plutôt confiés à des personnes ayant une formation initiale dans cette spécialité.

En effet, l'apprentissage général dans les métiers de l'hôtellerie restauration, comme "réceptionniste", "cuisinier", "serveur" ne prédisposent pas à ces postes dans le commercial. Ce sont 2 cursus très différents.

Compte tenu qu'il y a beaucoup d'écoles de commerce, la concurrence est rude pour ces postes.

La formation "terrain" :

Il est rare qu'une personne formée "sur le tas" comme l'on dit, accède à ces fonctions dans le commercial, le marketing.

Les écoles hôtelières, les centres de formation initiale :

(voir "offres partenaires" "formations qualifiantes")

Certaines écoles proposent des qualifications plus spécialisées : "marketing et vente", pour une orientation plus commerciale.

Avec les diplômes correspondants : master, licence...pour certaines écoles dites "supérieures".

Les universités, instituts et autres écoles spécialisées :

Comme des écoles de commerce, qui ouvrent à tous types de postes quelque soit le secteur d'activité. Elles sont nombreuses.

Les changements de carrière :

Vous avez travaillé à différents postes, voire dans d'autres métiers.

Pour intégrer l'hôtellerie, des formations ou des expériences dans les métiers du tourisme peuvent s'avérer nécessaires pour les postes spécialisés comme le commercial.

Pour progresser :

La formation :

Les techniques de vente, le marketing, l'informatique, le management pour ceux qui souhaitent encadrer, il y a beaucoup de centres spécialisés qui proposent des modules de stages élaborés pour développer les performances.

L'expérience :

Les entreprises proposent des postes, c'est à vous d'évoluer et de progresser. Rien n'est définitivement acquis ni fini : les métiers sont évolutifs, il y a réellement plein d'opportunités.

L'expérience à l'international est toujours riche, elle ouvre l'esprit;

Les écoles et centres de formation. (formations qualifiantes)

Les écoles et instituts qui préparent aux fonctions dans la vente, le marketing, le commercial... sont nombreux : il y a l'embarras du choix.

Il en existe également à l'étranger, qui ont une forte réputation.

Voyez la liste dans "l'espace partenaires" de Monstaff, aux rubriques "écoles", "centres" ou "formations qualifiantes".

Les filières de formation dans le commercial, le marketing, attirent de nombreux candidats. Ceux-ci doivent chercher une spécialisation reconnue (plus rare) et souvent compléter le cursus par des expériences à l'étranger pour se placer. Obtenir un poste dans ces métiers -ouverts- est donc difficile puisqu'il y a beaucoup de demandeurs.

Pour les professionnels de l'hôtellerie restauration comme réceptionniste, assistant de direction, maître d'hôtel... accéder aux fonctions commerciales n'est pas la voie la plus ouverte ni la plus simple.

Les centres de formation spécialisés. (formations courtes en entreprise)

Vous êtes en poste dans une entreprise, vous avez des droits pour votre formation professionnelle.

Afin de vous orienter vers les postes d'encadrement, de responsable, vous pouvez entreprendre des formations courtes (quelques jours) dites "de perfectionnement" avec l'accord de votre employeur.

A l'issue d'un cycle de formations, vous pourrez plus aisément répondre aux critères demandés pour le recrutement de responsable, par exemple, sachant que vous avez acquis les connaissances nécessaires.



Les lycées et les écoles

LYCEE DES METIERS DE L'HÔTELLERIE ET DU TOURISME
TOULON PROVENCE MEDITERRANEE
Quartier St-Louis - Place Vatel - 83000 Toulon
Fax : 04/94/09/70/82 Tel : 04/94/09/70/80

lthtoulon@wanadoo.fr



DIPLOME PREPARE :

BTS hôtellerie restauration option A : mercatique et gestion hôtelière (2 ans)

NIVEAU : BAC + 2 niveau III

POUR ACCEDER : titulaires du BAC technologique hôtellerie
ou mise à niveau validée de 1 an pour les titulaires des autres BAC

Les associations, les concours.

