

Dans les salles de restaurant, le maître d'hôtel est la personne chargée d'accueillir les clients, de les installer à leur table et de veiller au service. Il prend note des commandes en conseillant la clientèle sur les choix de plats et de vins. Sa connaissance de la carte lui permet de répondre aux questions sur l'origine des produits, la préparation des plats ou la composition des menus. Les chefs de rang, placés sous son autorité, assurent le service. Le maître d'hôtel veille à sa parfaite exécution en coordonnant et en supervisant le travail du personnel de salle. Il intervient auprès des clients pour des actions spécifiques : découpage de viande, flambage de plats... Il s'assure de l'entière satisfaction de la clientèle. A la fin du service, il organise et contrôle la remise en ordre de la salle et le dressage des tables pour le service suivant.

ACTIVITÉS PRINCIPALES :

- Etablir le planning du personnel, répartir les tâches quotidiennes et activités en salle
- Organiser et contrôler le déroulement des opérations avant, pendant et après le service
- Vérifier la mise en place de la salle (consoles, offices, ménagères et support de vente)
- Gérer les stocks et les sorties du matériel (alcool et soft)
- Contrôler la tenue vestimentaire du personnel et la propreté de l'établissement
- Prendre les réservations et préparation du plan de salle
- Animer le briefing avec l'ensemble de l'équipe de salle et le chef de cuisine
- Accueillir le client à son arrivée et placer les clients
- Prendre les commandes
- Proposer et servir les fromages et les desserts
- Conseiller le client et participer à la promotion commerciale
- Garantir la satisfaction du client, la qualité et la fluidité du service
- Facturer et encaisser
- Clôturer le service et fermer le restaurant

COMPÉTENCES PRINCIPALES :

- Faciliter et réguler le service en salle
- Être capable de remplacer au pied levé tout membre du personnel de salle
- Anticiper les dysfonctionnements entre le personnel de salle et de cuisine
- Avoir la fibre commerciale afin d'effectuer des ventes additionnelles
- Sens de la communication et du relationnel
- Traiter les problèmes et conflits

** Cette liste n'est pas exhaustive et n'est donnée qu'à titre indicatif. Le collaborateur pourra être amené à réaliser toute activité permettant de remplir la mission générale du poste.*