

**Account Manager****Experiencia profesional****2019 – Actualidad****Wozozo Travel Technology (Grupo Destinia)**Cargo: Account manager

Wozozo, banco de camas perteneciente al grupo Destinia, con más de 500.000 hoteles en todo el mundo, proporciona productos y servicios a mayoristas y agencias de viajes online (OTA) líderes a nivel mundial.

Funciones:

- Desempeñar un papel integral en nuevos lanzamientos comerciales y ser responsable de la incorporación efectiva de nuevos proveedores.
- Responsable del desarrollo y del incremento de las ventas a través de la optimización de las cuentas.
- Enfocarse en el crecimiento y desarrollo de proveedores existentes, junto con la generación de nuevos negocios.
- Preparar planes de desarrollo para todos los accounts del grupo y explorar nuevas oportunidades.
- Actuar como la interfaz clave entre los proveedores y todas las divisiones relevantes del grupo.

2015 - 2018**Lastminute.com Group**Cargo: Account Manager

- Actuar como punto de contacto para cualquier asunto que afecte a la relación entre las cuentas y la empresa.
- Construir, mantener y fortalecer las relaciones comerciales con los clientes.
- Negociar y cerrar acuerdos para maximizar las ganancias de la compañía.
- Desarrollar relaciones estables con los decision makers de las cuentas gestionadas.
- Asegurar que las necesidades y los objetivos del cliente sean atendidos de forma eficiente.
- Comunicar con claridad, tanto de manera interna como externa, el progreso de las iniciativas implementadas con cada cuenta.
- Desarrollar nuevos negocios con clientes existentes e identificar áreas de mejora.
- Elaborar informes sobre el estado de las cuentas.
- Prestar asistencia cuando sea necesario para atender las demandas urgentes de los clientes o cualquier problema imprevisto que pudiera surgir.

Cargo: Contract & Product Manager

- Negociar las condiciones contratadas del porfolio de servicios obteniendo la máxima rentabilidad.
- Resolver las incidencias de forma eficaz y eficiente asegurando la calidad del servicio.
- Resolver incidencias a través de Cestrak relativas al descuadre de facturas.
- Preparar y cargar en el sistema cotizaciones de productos que no aparecen detallados en el contrato.
- Dar respuesta a los emails recibidos en la cuenta genérica del Departamento (atender cierres de ventas, cotizaciones, incidencias).
- Realizar la carga de nuevos contratos y renovaciones del área de competencia en el sistema interno con el fin de que el producto se pueda abrir a la venta.

Formación académica

2005-2006

Curso de Relaciones Publicas y Publicidad impartido en la UNIVERSIDAD I.U.L.M. de MILAN (ITALIA)

2000-2005

Título de Operador del sector Turístico conseguido en el ISTITUTO PROFESSIONALE PER I SERVIZI TURISTICI E COMMERCIALI “Luigi Einaudi” di VARESE (ITALIA)

Idiomas

Inglés: nivel alto tanto hablado como escrito reforzado por múltiples cursos en la academia de idiomas Kennedy Empowering Successful Communication de Madrid y también por estancias en países de habla inglesa (veranos de 1998 y 1999 en la Universidad Barking, Londres)

Castellano: Nivel Bilingüe

Italiano : Madre lengua

Informática :

Dominio de todos los programas Excel, Word, Power Point etc...además de programas específicos como Amadeus, Form, Tor system etc...