



VICENTE

CONTACTO



Madrid

FORMACIÓN

Técnico de Actividades Turísticas - TEAT.

Escuela Superior de Turismo de Valladolid

2021: Hotel Revenue Management Certificate (Cornell University)

2021: El Arte de Comunicar (Youtopia- Jaime Buhigas)

2021: Digital Marketing (The PowerMBA)

2015: Leadership Development and People Management (NH University - Otto Walter)

2007: Cómo lograr mejores resultados (NH University)

2006: Negociación sobre costes de oportunidad (NH University)

Más de 20 años de experiencia con demostrada gestión liderando equipos de ventas.

Dinámico y orientado a resultados centrado en el cliente como prioridad.

Proactivo para motivarme e inspirar confianza en el equipo para lograr el máximo rendimiento.

EXPERIENCIA LABORAL

HYATT REGENCY HESPERIA MADRID & HYATT REGENCY MADRID RESIDENCES

HEAD OF SALES & MARKETING 2022- 2023

- Responsable del Equipo Comercial (6 personas)
- Establecer política comercial de cada segmento (M&E, Corporate, Distribución)
- Colaboración con el área de Operaciones y Revenue Management en la elaboración de presupuestos Confeccionar
- calendario de viajes a Ferias Nacionales eInternacionales, Sales Misison, Eventos...
- Elaborar plan de Marketing

CORPORATE SALES MANAGER 2022- 2022

- Diseñar la política comercial del segmento con el apoyo de Revenue Management
- Definir estrategias y desarrollar acciones para conseguir los KPIs establecidos
- Realizar acuerdos corporativos a nivel local e internacional
- Representación de Hyatt Regency Hesperia Madrid en workshops, Fam Trips, ferias, etc.

FORWARD TRAVEL

DESARROLLO COMERCIAL Y VENTAS 2021- 2021

- Búsqueda de empresas de ámbito nacional e internacional que desarrollen proyectos turísticos
- Acciones comerciales para la consecución de la venta de los productos o servicios relacionados
- Prospección de mercado nacional e internacional para localizar empresas susceptibles de patrocinio
- Definir las necesidades concretas de cada cliente potencial
- Elaborar un Plan de Acción Comercial

INFORMÁTICA

- Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Oracle
- SAP

IDIOMAS

- Español nativo
- Inglés (C1)
- Francés (A2)

COMPETENCIAS

- Adaptabilidad
- Gestión de equipos
- Orientado a resultados
- Negociación a nivel senior
- Eficiencia
- Gran capacidad de trabajo

NH HOTEL GROUP

JEFE REGIONAL VENTAS 2017 - 2021

- Coordinación y Gestión del Equipo de Ventas a Empresas (6-8 personas)
- Colaboración con el área de Operaciones y Revenue Management en el plan de ingresos de los hoteles y en la política comercial
- Elaboración de Sales & Marketing Plan de nuevos hoteles y hoteles de nuevo posicionamiento
- Desarrollo de estrategias a medida según las necesidades detectadas por los Travel Managers
- Representación de NH Hotel Group en workshops
- Control del gasto del equipo

DIRECTOR COMERCIAL DE EMPRESAS & SECTOR PÚBLICO 2010 - 2017

- Responsable del Equipo de Ventas a Empresas a nivel nacional (15 personas)
- Programa Empresa: NH&YOU
- Análisis de la oferta y la demanda y apoyo al Revenue Management para diseñar la política comercial de empresas
- Control del gasto del equipo

RESPONSABLE NACIONAL DE DEPARTAMENTO DESARROLLO COMERCIAL Y PYMES MADRID 2007 - 2010

- Responsable del Departamento de Desarrollo Comercial (8 personas)
- Responsable del Equipo PYMES Madrid (5 personas)
- Organización de campañas comerciales y promociones
- Visitas de Inspección

SALES EXECUTIVE 2005-2007

- Determinación del potencial de consumo de las cuentas asignadas y plan para incrementar producción
- Responsable de alcanzar el presupuesto asignado por el Sales Manager en el portfolio
- Presentaciones de producto
- Sales Blitz

RFP MANAGER (Corporate Sales Office) 2002-2005

- Control y gestión de acuerdos internacionales
- Coordinador de RFPs a nivel Corporativo (Accenture, BNP Paribas, Lilly...)

AGENTE DE RESERVAS (CRO) 2000- 2002

- Agente de reservas a nivel nacional e internacional