

JORGEMARTÍN-MAESTRO

CONTACTO



+34 646 11 22 73



jorcubero@yahoo.com



C/ Obispo Juan Alonso 19
29620 TORREMOLINOS - MÁLAGA



NACIONALIDAD: ESPAÑOLA

PERFIL PROFESIONAL

Profesional con más de 15 años de experiencia en el sector hotelero, especializado en la gestión de apartoteles dentro de grandes cadenas como Meliá Hotels International. Amplia trayectoria en la administración de cuentas, control de reservas, atención al cliente y coordinación con organismos públicos. Destaca por su capacidad organizativa, orientación al detalle y trato personalizado con propietarios y huéspedes. Experiencia adicional en áreas comerciales, ventas B2B, gestión de eventos y planificación estratégica. Nivel alto de inglés y dominio avanzado de herramientas informáticas aplicadas a la gestión hotelera.

EDUCACIÓN

2004

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID (ESPAÑA)

Diplomado en Ciencias Empresariales
Especialidad en Marketing

2005

CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID (ESPAÑA)

Curso intensivo de Marketing Internacional

EXPERIENCIA PROFESIONAL (I/II)

HOTEL MELIA COSTA DEL SOL- DELEGADO DE PROPIETARIOS Y GESTIÓN DE APARTOTEL

2012- ACTUALMENTE

- Gestión y control de estancias y reservas de propietarios (apartotelistas).
- Organización y coordinación de Juntas Generales Anuales de apartotelistas.
- Tramitación y seguimiento de reservas a través del sistema de Meliá Hotels International.
- Administración y supervisión de cuentas individuales de los apartotelistas.
- Gestión de pagos de beneficios anuales y control del gasto asociado a los apartamentos.
- Interlocución directa con organismos públicos (Ayuntamiento, Registro de la Propiedad, Catastro) en asuntos relacionados con el hotel y sus unidades residenciales.

EASYFAIRS ESPAÑA - EJECUTIVO DE VENTAS

2011-2012

- Comercialización y venta de espacios expositivos (stands) para ferias sectoriales.
- Promoción y desarrollo comercial en el sector de Alimentación.
- Elaboración y seguimiento de presupuestos personalizados para clientes.
- Prospección activa de nuevos clientes y oportunidades de negocio.
- Gestión y actualización de bases de datos comerciales (CRM).
- Captación y fidelización de clientes B2B durante eventos y ferias profesionales.

HOTEL MELIA MADRID PRINCESA - DEPARTAMENTO COMERCIAL

2009-2011

- Comercialización de espacios y servicios hoteleros para eventos, reuniones y estancias corporativas.
- Elaboración de presupuestos, gestión de facturación y seguimiento administrativo.
- Coordinación operativa de eventos, grupos y reuniones dentro del hotel.
- Promoción activa a empresas mediante visitas concertadas y presentaciones comerciales.
- Prospección y captación de clientes en el segmento MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Events).

IDIOMAS

INGLÉS

ESPAÑOL (LENGUA MATERNA)

JORGEMARTÍN-MAESTRO

CONTACTO

 +34 646 11 22 73

 jorcubero@yahoo.com

 C/ Obispo Juan Alonso 19
29620 TORREMOLINOS - MÁLAGA

 NACIONALIDAD: ESPAÑOLA

ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN

- GESTIÓN OPERATIVA HOTELERA
- ADMINISTRACIÓN DE APARTOTELES
- TRAMITACIÓN DE RESERVAS
- RELACIONES INSTITUCIONALES
- COMERCIALIZACIÓN DE ESPACIOS
- ORGANIZACIÓN DE EVENTOS
- PROSPECCIÓN Y VENTAS B2B
- ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS
- GESTIÓN DE FACTURACIÓN
- CRM Y BASES DE DATOS
- ATENCIÓN AL CLIENTE
- ORIENTACIÓN A RESULTADOS
- ALTA CAPACIDAD ORGANIZATIVA

EXPERIENCIA PROFESIONAL (II/II)

HERRERO & ASOCIADOS – ASESOR, DEPARTAMENTO DE PROTECCIÓN DE DATOS 2008-2009

- Diseño y desarrollo de planes comerciales por sectores.
- Análisis de mercado y segmentación sectorial.
- Campañas de mailing y seguimiento de resultados.
- Gestión y mantenimiento de bases de datos.
- Ejecución de estrategias de venta consultiva.
- Presentaciones de producto a clientes potenciales.

GRUPO BELMA – TÉCNICO DE VENTAS Y PROMOCIÓN 2007-2008

- Elaboración de planes comerciales y promocionales.
- Promoción de ventas y captación de nuevos clientes.
- Prospección de mercado y análisis de oportunidades.
- Gestión CRM, seguimiento de cuentas y cartera de clientes.
- Comercialización y gestión de espacios en ferias y congresos.
- Coordinación integral de eventos (montaje, ejecución y desmontaje).
- Ferias: SEMM (Barcelona), SOMHA (Madrid).
- Desarrollo de proyectos comerciales y presentaciones a cliente.
- Elaboración de presupuestos y relación con proveedores.
- Desarrollo de imagen corporativa y material promocional.

SEATRA S.L. – GESTOR COMERCIAL 2006-2007

- Creación y dirección del Departamento Comercial.
- Análisis estratégico del entorno (DAFO).
- Desarrollo e implementación del Plan de Marketing y Ventas.
- Promoción y cierre de ventas directas.
- Diseño de imagen corporativa, web, blogs y folletería.
- Gestión y actualización de base de datos comercial.
- Comercialización y coordinación de stands en ferias (Ifema, Plaza de España).
- Supervisión de montaje y desmontaje de espacios expositivos.

AGENTE DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA – AUTÓNOMO 2005-2006

- Captación de inmuebles en la Costa del Sol (Marbella).
- Asesoramiento económico y técnico a compradores y vendedores.
- Gestión integral de operaciones de compraventa inmobiliaria.

REMA SOUTH MARKET S.L. – ASISTENTE DE MARKETING Y VENTAS 2002-2005

- Coordinación de campañas de promoción para hoteles Rema en España.
- Implementación y seguimiento de planes de marketing comercial.
- Desarrollo de imagen corporativa y material promocional.
- Gestión de bases de datos y herramientas CRM.