



Belén Vázquez González

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional del sector y comercial, orientada a resultados, con sólida experiencia en gestión de cuentas, desarrollo de negocio y optimización de estrategias comerciales. Experta en generar oportunidades, cerrar ventas, fidelizar clientes y fortalecer relaciones con proveedores, siempre con enfoque en maximizar la satisfacción del cliente y los resultados de la empresa. Destaco por mi capacidad analítica, habilidades de negociación y proactividad, combinadas con un fuerte espíritu persuasivo y orientación a objetivos. Aporto valor inmediato al equipo comercial, contribuyendo al crecimiento sostenible, la competitividad y la rentabilidad del negocio.

CONTACTO

 667845503

 belenvazquez33@gmail.com

 Canonge Mateu Rotger 25, Palma

EXPERIENCIA

ACCOUNT MANAGER

HBX Group

mayo 2023 - Presente

- Identificar y captar nuevas oportunidades de incorporación de hoteles.
- Negociar tarifas y acuerdos comerciales que resulten beneficiosos para ambas partes.
- Gestionar la contratación, disponibilidad y política de precios de los hoteles.
- Administrar y optimizar el Channel Manager.
- Brindar soporte integral al hotelero en el ámbito comercial.
- Impulsar el incremento de ventas y la competitividad mediante estrategias y ofertas atractivas.
- Mantenimiento, actualización y administración de las cuentas asignadas.
- Contacto con los proveedores de manera presencial, telefónica o por correo electrónico.
- Diseño y presentación de propuestas.
- Cumplimiento de las metas comerciales propuestas por la empresa.
- Análisis del mercado para la identificación de oportunidades comerciales.

YIELD MANAGER

HBX Group

agosto 2016 - abril 2023

- Gestionar los procesos de contratación, disponibilidad y definición de la estrategia de precios de los hoteles.
- Administrar y optimizar el Channel Manager.
- Brindar soporte integral al hotelero en todas las áreas comerciales.
- Implementar acciones comerciales y promociones orientadas al incremento de ventas y a la mejora de la competitividad.

APTITUDES

- Gestión de Microsoft Office
- Trabajo individual y en equipo
- Comunicación amable y empática
- Actitud proactiva
- Escucha activa
- Capacidad de negociación
- Gestión de cuentas

IDIOMAS

- Español: Nativo
- Inglés: Intermedio
- Alemán: Nociones básicas

AGENTE DE RESERVAS

Roc Hotels

abril 2016 - agosto 2016

- Gestión y carga de reservas en el sistema.
- Soporte y atención al hotel y a las agencias de viajes.
- Atención y asistencia al cliente final.

ADMINISTRATIVA

Grupo Aspro Ocio

mayo 2015 - abril 2015

- Realización del recuento diario de caja de cada punto de venta.
- Atención y asistencia al cliente.
- Gestión de la facturación a agencias de viajes (AAVV).

COMERCIAL DE VENTAS

Dingus Services

octubre 2014 - abril 2015

- Comercialización y gestión del Channel Manager.
- Mantenimiento y fidelización de la cartera de clientes.

FORMACIÓN

GRADO EN TURISMO

Universidad de las Islas Baleares

2010 - 2014

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

Universidad de las Islas Baleares

No finalizado