



CONTACTO



28055, Madrid

FORMACIÓN

Power Sales

The Power MBA

2023- 2023

Máster Dirección Hotelera

FORST Escuela de Negocios

2020 - 2021

Grado en Turismo

Universidad de Alicante

2014 - 2019

SKILLS

- Estrategia de ventas
- Capacidad de decisión
- Gestión del tiempo
- Proactividad
- Colaboración Interdepartamental
- Análisis de datos

Alejandro

Global Sales Manager

EXPERIENCIA

Barceló Hotel Group - Madrid

GLOBAL SALES MANAGER

2022 - actualidad

- Desarrollo de Estrategias de Ventas: Diseñar y ejecutar estrategias de ventas efectivas para maximizar los ingresos del segmento Business Travel. Identificar oportunidades de crecimiento y establecer objetivos claros para el equipo de ventas.
- Gestión de Cartera de Clientes: Administrar una cartera de clientes en el segmento Business Travel, manteniendo relaciones sólidas y buscando constantemente nuevas oportunidades de negocio. Incrementamos una cartera de 1,5k a 3,5k a cierre de 2023.
- Negociación y Cierre de Acuerdos: Liderar negociaciones con clientes clave para asegurar acuerdos rentables y sostenibles. Trabajar en estrecha colaboración con el equipo legal y otras partes interesadas para finalizar contratos de manera eficiente.
- Análisis de Mercado y Competencia: Realizar análisis de mercado para identificar tendencias, oportunidades y amenazas en el segmento Business Travel. Mantenerse al tanto de la competencia y ajustar las estrategias en consecuencia para mantener una ventaja competitiva.
- Participación en Eventos y Ferias: Representar a la empresa en eventos, ferias comerciales y conferencias relevantes del sector Business Travel. Establecer contactos y generar leads para aumentar la base de clientes potenciales.
- Colaboración Interdepartamental: Trabajar en estrecha colaboración con otros departamentos, como marketing, operaciones y finanzas, para garantizar la alineación de objetivos y la ejecución eficiente de las estrategias comerciales.
- Implementación CRM: Trabajar en el análisis y desarrollo del CRM detectando las carencias del actual sistema, para la búsqueda e implementación de un nuevo sistema.

Eurostars Hotel Company I Madrid

2021 - 2022

SALES EXECUTIVE I SPORTS & MICE

- Generación de Leads: Identificar y desarrollar oportunidades de negocio dentro de los segmentos MICE y Sports, tanto a nivel nacional como internacional. Utilizar diversas fuentes, como bases de datos, redes profesionales y eventos del sector, para generar leads cualificados
- Negociación de Contratos y Tarifas: Negociar condiciones comerciales, tarifas especiales y contratos para eventos MICE y grupos deportivos, asegurando la rentabilidad y la satisfacción del cliente. Trabajar en estrecha colaboración con el departamento legal para garantizar la elaboración de contratos claros y beneficiosos para ambas partes.
- Seguimiento Post-Venta: Realizar un seguimiento post-venta con los clientes para recopilar comentarios y evaluar la satisfacción del servicio. Identificar áreas de mejora y oportunidades para upselling y cross-selling en futuras reservas.
- Análisis de Mercado y Competencia: Realizar análisis periódicos del mercado y la competencia en los segmentos MICE y Sports, identificando tendencias, oportunidades y amenazas. Utilizar esta información para ajustar estrategias de ventas y mantener una ventaja competitiva.

Eurostars Hotel Company I Alicante

2019 - 2021

SALES EXECUTIVE I BT, MICE & SPORTS

- Captación y mantenimiento de cuentas corporativas nacionales y en zona Levante con ventas superiores al medio millón de euros.
- Elaboración del Plan de Acción Comercial. Gestión de nuevas aperturas en la zona de Levante.
- Gestión de equipos deportivos de la región de Alicante, Murcia y Albacete

Abba Centrum Alicante I Alicante

2018 - 2019

FRONT DESK RECEPCIONIST

- Desempeño de múltiples roles operativos, incluyendo la gestión de reservas, auditoría nocturna y apoyo ocasional como segundo jefe de recepción
- Gestión y resolución de reclamaciones
- Comunicación interdepartamental para correcto funcionamiento de las llegadas y salidas de los clientes