

ID 48856

Dirección: 08029 Barcelona



IDIOMAS

Español (Lengua materna)
Francés (Lengua Paterna)
Inglés

EDUCACIÓN

2016- 2017 Curso a distancia (Experto en Marketing Online – Community Manager)
Universidad Rey Juan Carlos – Madrid – España.

2008-2009 Master en Dirección de Empresas Hoteleras y de Restauración CETT Escuela de Hostelería y Turismo de la Universidad de Barcelona – España.

2000-2007 Licenciada en Relaciones Industriales, Universidad de Carabobo– Valencia – Venezuela.

EXPERIENCIA LABORAL

2017 (Septiembre) – Actualmente.

2015 (Octubre) – 2016 (Enero)

CLIENTES VARIOS (Sector: Energético, Construcción, Hostelería y Textil), Barcelona, España.

Freelance Sales Consultant

- Definir objetivos comerciales de acuerdo con la dirección y consecución de los mismo, así como también definir el Budget Comercial.
- Definición de estrategias de marketing: Herramientas promocionales y de imagen, ferias y comunicación, así como Definición del Plan de Innovación.
- Gestión del Equipo, realizando el Reporting y el seguimiento de este.
- Diseño de la estrategia comercial, detección y consecución de nuevos proyectos en clientes recurrentes, nuevos clientes y nuevos segmentos.
- Responsabilidad directa sobre clientes clave y gestión de Grandes Cuentas
- Gestión y fidelización de Distribuidores B2B en todo el territorio europeo y latinoamericano.

2016 (Enero) – 2017 (Mayo)

HOTEL DIAGONAL BARCELONA 4*, Barcelona, España

Jefe de Cuentas Corporativo (Cubriendo baja maternal)

- Mantenimiento, desarrollo y captación de nuevas oportunidades de negocio en el área corporativa.
- Contratación, análisis, seguimiento y fidelización de cuentas de clientes.
- Diseño de estrategias comerciales y de promociones marcadas en el plan de acción comercial corporativo.
- Seguimiento mensual de objetivos y elaboración de reportes para la dirección comercial.
- Implantar la estrategia de precios y participar en la definición de la política de contratación por canales. Negociar los acuerdos de cadena en el área corporativa y gestionar las cuentas asignadas.
- Cumplimentación de RFP'S a través la herramienta Pegasus Solutions, Ratefinding y Lanyon. Manejo y uso del software Opera.

2014 (Octubre) – 2015 (Octubre)

MILLENNIUM BAILEYS & MILLENNIUM GLOUCESTER HOTEL, Londres - Inglaterra

Agente de Reservas (Cubriendo baja maternal)

- Gestión de reservas FIT (For Individual Traveller)
- Responder de manera oportuna a todas las reservas entrantes, Teléfono, fax, Webs
- Maximizar el Revenue de ambos Hoteles identificando oportunidades de venta
- Construir y mantener buena relación con los distintos Partners colaboradores para fomentar fidelización y oportunidad de negocio
- Manejo y uso del Software Opera

2013 (Septiembre) – 2014 (Septiembre) HOLIDAY INN EXPRESS -CONTINENTAL HOTELS

HISPANIA Barcelona – España

Sales Manager

- Gestión comercial para los 14 hoteles pertenecientes a la cadena en las zonas de: (Madrid, Barcelona, Girona, Vitoria, Valencia, Castellón, Málaga)
- Captación y fidelización de cuentas corporativas para los hoteles de la zona de Cataluña, Valencia y Castellón.
- Cotización y cierre de grupos turísticos y de empresa
- Visitas periódicas a empresas, DMC y agencias
- Entrega de reportes semanal
- Manejo y uso de software Opera y de Merlin (Intranet de IHG InterContinental Hotels Group)

2011 (Noviembre) 2013 (Agosto) BEST HOTELS CITIES, Barcelona – España

Sales Executive

- Gestión y captación de cuentas corporativas para los 5 hoteles de ciudad (Barcelona - Andorra)
- Visitas periódicas a distintas empresas y agencias MICE y DMC, tanto a nivel nacional como internacional
- Presentación de propuestas a distintos clientes
- Entrega semanal de reportes de gestión
- Participación en Ferias de Turismo a nivel nacional/ FAM TRIPS

2011 (Mayo) – 2011 (Octubre) PIERRE & VACANCES, Barcelona - España

Departamento de Reservas

- Gestión de reservas individuales
- Cierres de ventas
- Atención al cliente y venta de productos vacacionales
- Procesar y confirmar reservas solicitadas por los distintos canales de distribución: venta directa, agencias de viajes, tour operadores.
- Control de ocupación y disponibilidad

2010 (Septiembre) - 2011 (Febrero) HUSA HOTELES, Barcelona – España

Responsable de reservas y grupos

- Gestión de reservas tanto de grupos como individuales
- Control de Release
- Preparación de informes: History, Forecast, ocupación, etc.
- Realizar cotizaciones a las agencias tanto para grupos turísticos, individuales y de negocios
- FAM TRIPS
- Manejo y uso de Software Opera

2009 (Julio)– 2010 (Agosto) HOTEL MIRAMAR BARCELONA***GL, Barcelona- España**

Front Office & Back Office

- Check in y Check out
- Control de ocupación
- Gestión de reservas y facturación
- Tramitación de quejas y reclamaciones
- Atención telefónica
- Manejo y uso de Software Prestige

2009 (Marzo) – 2009 (Julio) INTERCRUISES SHORESIDE & PORT SERVICES, Barcelona

Cruise Staff

- Atención al cliente/ Supervisión de grupos
- Check-in/Check-out
- Resolución de conflictos
- Asistencia y asesoría al pasajero
- Manejo y uso de software Fidelio

2007(Agosto) – 2008 (Agosto) **PERFORMANCE HR CONSULTING – SAP PARTNER**, Santiago de Chile – Chile

Consultor de Negocios

- Realizar seguimiento comercial a potenciales clientes vía personal, telefónica e e-mail para actualizar la base de datos comercial
- Coordinar demostraciones de servicios de consultoría.
- Elaborar propuestas para la implementación de proyectos del módulo de Recursos Humanos de SAP
- Gestión de material comercial y representación de la empresa en eventos, así como del Manual de descripción de cargos

CURSOS

Noviembre 2014- Marzo 2015 Curso de Inglés intensivo FCE (First Certificate English) A2Z English School Wimbledon, (Londres- Inglaterra)

Febrero 2010 – Abril 2010 Curso de Italiano Intensivo Escuela Dante Alighieri, Italia

Octubre 2007 – Diciembre 2017 Curso de certificación consultor SAP (sistemas, aplicaciones, y productos) – módulo de recursos humanos HCM (Human Capital Management) Santiago - Chile