



Víctor Manuel García Blanco

Consultor senior en desarrollo de empresas turísticas

Teléfono: 685 48 53 55

Email: victorgarblanco@gmail.com

Linkedin: www.linkedin.com/in/víctor-manuel-garcía-blanco-3bb990182

Experiencia

Junio 2024 – Actualmente Autónomo

Consultor senior en desarrollo de empresas turísticas: Asesoramiento de empresas turísticas tanto en operación como en la expansión. Especialista en gestión operativa y comercial, revenue management, financiero, expansión, satisfacción del cliente, gestión de recursos humanos, búsqueda de la excelencia, ...

Junio 2022 – Mayo 2024 Welcomer Group

Director General: Responsable del proyecto turístico de la compañía tanto en la operación como en la expansión. (Experto en Flex living)

Diciembre 2019 – Mayo 2022 Vichy Catalán Corporation

Director de expansión y explotación hotelera: Responsable del proyecto de expansión hotelera de la compañía, además de la explotación de los hoteles.

Contactos con Fondos de inversión, Socimis, Family office, bancos... y demás agentes transaccionales.

Septiembre 2016 – Marzo 2019 Gran Hotel Attica 21 Las Rozas 4* Sup

Director: Puesta en marcha del hotel. Cambio de PMS, programa contable SAP y organización de sistemas IT. Definición e implantación de la estrategia y distribución comercial del hotel. Apertura de ventas y contratación de todos los canales: webs, OTA's, CRS, GDS, agencias, TTOO, etc. Elaboración del presupuesto de hotel y del business plan. Responsable de la cuenta de explotación. Captación y fidelización de clientes. Gestión y comercialización de salones y eventos (MICE). Dirección de todas las áreas del hotel, incluyendo el restaurante.

Enero 2015 – Septiembre 2016 Hotel Dome 4* / Hotel Amaral 3*

Director: Puesta en marcha e integración de ventas y comercial de ambos hoteles independientes. Dirección integral de todos los departamentos. Desarrollo, aplicación y control de presupuesto. Captación y fidelización de cuentas.

Octubre 2011 – Enero 2015 Hotel Ciudad de Móstoles 4* Sup

Director: Puesta en marcha de hotel independiente. Cambio de PMS, programa contable SAP y organización de sistemas IT. Definición e implantación de la estrategia y distribución comercial del hotel. Apertura de ventas y contratación de todos los canales: webs, OTA's, CRS, GDS, agencias, TTOO, etc. Elaboración del presupuesto de hotel y del business plan. Responsable de la cuenta de explotación. Captación y fidelización de clientes. Gestión y comercialización de salones y eventos (MICE). Dirección de todas las áreas del hotel, incluyendo el restaurante.

Octubre 2008 – Octubre 2011 Hotel AC Móstoles 4* Sup

Director: Dirección de todos los departamentos del hotel. Integración de ventas en todos los canales, captación y fidelización de clientes. Elaboración y control del presupuesto. Seguimiento de los estándares de calidad del servicio y satisfacción de cliente.

Febrero 2008 – Octubre 2011 Hotel AC Getafe 4* / HOTEL AC Móstoles 4*

Director: Durante este periodo ejercí la dirección de los dos hoteles así como de sus respectivos restaurantes simultáneamente. Implantación de todos los estándares de calidad de la cadena y responsable comercial de la zona de influencia.

Agosto 2003 – Febrero 2008 Hotel AC Getafe 4*

Director: Planificación comercial de preapertura y apertura del hotel. Comercialización, integración de ventas y contratación de todos los canales. Dirección de todos los departamentos del hotel. Captación y fidelización de clientes. Seguimiento de los estándares de calidad.

Octubre 2000 – Agosto 2003 Hotel AC Avenida de América 4*

Director de Alojamiento y Comercial Interno: Ejercí ambas funciones de manera simultánea en dependencia directa del director del hotel. Coordinación de los departamentos de recepción y pisos. Coordinación de los eventos y grupos con todos los departamentos del hotel. Cumplimiento de estándares de calidad. Gestión de equipos.

Febrero 1999 – Octubre 2000 Hotel AC Aitana 4*

Jefe de Recepción y Responsable de Revenue: ejerciendo ambas funciones de manera simultánea, realicé la coordinación del departamento de recepción, seguimientos de tarifas, optimización de las ventas del hotel, seguimiento de los distintos canales. Apertura y cierre de ventas.

Febrero 1993 – Febrero 1999 Hotel AC Aitana 4*

Recepción y Administración

Formación académica

Estudios en D.E.A.T (Diplomado en Empresas y Actividades Turísticas)

Idiomas

Inglés: nivel alto oral y escrito

Francés: nivel alto oral y escrito

Otros Datos de Interés

Experiencia con los principales PMS, CRM, IT, SAP y sistemas relacionados con la gestión y comercialización hotelera.

Carnet de conducir B y vehículo propio