



ID- 56534 Jaime

Revenue Analyst at WELCOMEBEDS.COM

Experiencia

WELCOMEBEDS.COM

Revenue Analyst

enero de 2019 – Presente

- Seguimiento de los KPIs principales para cada región y destino para optimizar los ingresos del producto hotelero.
- Realización de acciones comerciales y campañas a nivel mercado y cliente. Implementación y seguimiento de los resultados de cada campaña.
- Análisis y monitorización de la competitividad de producto de hotel por destino.
- Coordinación con el equipo de contratación y producto en la identificación de oportunidades de mejora de la competitividad, de márgenes y rentabilidad por hotel
- Implementación de estrategias tácticas de pricing enfocadas en maximizar la rentabilidad del grupo Welcomebeds.
- Ejecución y mantenimiento en las estrategias de márgenes según los parámetros definidos en los sistemas internos de Welcomebeds.
- Apoyo al proyecto de implementación de la nueva herramienta de Revenue Management del grupo Welcomebeds.
- Apoyo a la dirección en la preparación de documentos internos de resultados de negocio y estrategia de precios.

Educación

Postgrado competencias de análisis (Data Literacy) – Universitat Oberta de Catalunya

Administración y Dirección de Empresas – Universidad Complutense de Madrid.

Lenguajes

Inglés (Avanzado)

Español (Nativo)

Aptitudes principales

MicroStrategy

Tableau

SQL

R.

Google Analytics

Certificaciones

Google Analytics

Microstrategy

Beonprice Basic Certificate

AMADEUS

Revenue Management Profesional (HotelsDot)

O.K. GROUP

2 años 2 meses

Product Executive

noviembre de 2017 - diciembre de 2018 (1 año 2 meses)

- Definir la gama, tanto a nivel de motorizaciones como de equipamientos, en función de los requerimientos del mercado y de la oferta comercial del grupo.
- Realizar estudio de precios de la competencia para analizar los posibles desposicionamientos de nuestros productos respecto a ella,
- Analizar detalladamente la competencia más directa en cuanto a precios y equipamientos, como primer paso para posicionar nuestros productos. Elaboración de Price-index para cada motorización.
- Estimar el mix de ventas por modelos y equipamiento para optimizar la logística de aprovisionamiento.
- Realizar propuesta de action models a efectos de agilizar situaciones específicas de stock y/o contraatacar acciones determinadas de la competencia.

Marketing OK CARS

mayo de 2017 - diciembre de 2018 (1 año 8 meses)

- Crear y mantener un calendario de marketing
- Planificación y ejecución de eventos: Ferias, nuevas aperturas...
- Medir el ROI de las acciones de marketing realizadas
- Planificación y ejecución de Campañas publicitarias en radio, prensa, revistas.

E-Commerce OK CARS

noviembre de 2016 - diciembre de 2018 (2 años 2 meses)

- Planificación y ejecución de Campañas publicitarias en redes sociales.
- Redacción de texto SEO
- Gestión de Leads.
- Administración y gestión de contenido de la página web OKCARS.es (wordpress)
- Administración y gestión de los diferentes portales de automoción: Grupo Schibsted (Coches.net, Vibbo, Milanuncios), Autoscout24, Autocasion.com