

JOB DESCRIPTION SALES MANAGER ITALIA



<i>Position Title</i>	SALES MANAGER ITALIA	<i>Mission (purpose of the job)</i>
<i>Department</i>	Commerciale e Vendite	<ul style="list-style-type: none"> - nell'ambito delle strategie commerciali del Gruppo Accor, tracciate a livello globale, definisce e implementa il piano commerciale e vendite dell'area di competenza (Italia, Grecia, Israele e Malta) per gli hotel a marchio Accor e marchi correlati (Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Suite Novotel, Mercure, ibis, all ibis Styles, ibis budget, hotelF1, Thalassa sea & spa) - è il referente principale dei clienti strategici del Gruppo, nell'area di competenza; riferimento costante di tutti i segmenti: corporate, MICE, OLTA, trade, meeting planners, aziende (direzione generale, ufficio acquisti, direzione commerciale), associazioni di categoria
<i>Reports to</i>	Silvia Desideri	
<i>Direct Reports</i>	5 Key Account / 9 collaboratori tra sales support, telesales, vip desk e national sales	
<i>Headquarter</i>	Milano o Roma	
<i>From</i>	asap	<i>KPI Key Performance Indicators</i>
Principali responsabilità <ul style="list-style-type: none"> ✓ è il referente principale della Divisione Commerciale e Vendite dell'area di competenza (Italia, Grecia, Israele e Malta), in relazione sia alla Direzione Vendite di Parigi che alle funzioni locali (Sales and Distribution Director, Country Revenue Manager, Finance Director, Human Resource Director, Hotel General Manager) ✓ progetta e definisce le strategie commerciali del Gruppo nell'area di competenza, in accordo con le direttive della Direzione Vendite di Parigi; programma, realizza e monitora le conseguenti operazioni promo-commerciali ✓ si coordina con il Revenue Management per la definizione degli obiettivi di vendita, di revenue e di market share per gli hotel dell'area di competenza, sviluppando quanto possibile la vendita diretta ✓ monitora costantemente la concorrenza e l'andamento del mercato; traccia, analizza e riporta alla Direzione 		<ul style="list-style-type: none"> - incremento delle vendite corporate/business per gli hotel a marchio Accor e marchi correlati (Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Suite Novotel, Mercure, ibis, all ibis Styles, ibis budget, hotelF1, Thalassa sea & spa) - incremento delle vendite leisure per gli hotel a marchio Accor e altri marchi correlati - incremento dei parametri relativi a revenue e market share per gli hotel dell'area di competenza - qualità delle relazioni all'interno del team e con le altre funzioni aziendali, in sede e a Parigi
		<i>Knowledge and Professional skills</i>
		Formazione <ul style="list-style-type: none"> - laurea in Materie Economiche, apprezzabile un Master o formazione ad hoc post-universitaria Back-ground <ul style="list-style-type: none"> - esperienza di almeno 5 anni in ruoli analoghi (Sales Manager, Account Manager, Key Account Manager) in aziende strutturate, possibilmente in ambito internazionale - portafoglio clienti e approfondita conoscenza di aziende e manager, coi quali ha condiviso trattative commerciali complesse

JOB DESCRIPTION SALES MANAGER ITALIA



Vendite di Parigi le tendenze principali dell'aerea di riferimento, suggerendo azioni specifiche e implementazioni delle strategie di vendita

- ✓ gestisce il team commerciale a lui affidato, supportandone la formazione e la crescita, concordando obiettivi e azioni, misurandone le performance

- esperienza - non preferenziale - in ambito travel (apprezzate compagnie aeree e carte di credito), ma anche extra-settore (finanziarie e assicurazioni on line)

Skills / Competenze

- abitudine a lavorare per obiettivi e a essere misurato in base ai risultati ottenuti
- attitudine alla leadership e al team building
- doti comunicative, declinate nella creazione di contatti e reti di relazione, e di negoziazione, dal primo contatto alla chiusura dell'accordo commerciale

Lingue

- Inglese fluente, scritto e parlato
- preferibilmente francese come seconda lingua