

<i>Position Title</i>	<b>LEISURE KEY ACCOUNT MANAGER</b>	<i>Mission (purpose of the job)</i>
<i>Department</i>	<b>Commerciale e Vendite</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- è responsabile dell'incremento di quote di mercato leisure e fatturato degli hotel del Gruppo Accor in Italia, sulla base del portafoglio Grandi Clienti assegnato</li> <li>- gestisce una rete di clienti nazionali, europei e globali sulla base della rispettiva struttura di acquisto</li> <li>- collabora con le strutture di vendita locali, nazionali e internazionali esistenti all'interno della rete del Gruppo Accor</li> </ul>
<i>Reports to</i>	<b>Sales Manager Italia</b>	
<i>Direct Reports</i>	-	
<i>Headquarter</i>	<b>Roma</b>	
<i>From</i>	<b>September 2014</b>	<i>KPI Key Performance Indicators</i>
<p><i>Principali responsabilità</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Amministra il portafoglio dei key client assegnati</i> - Persegue gli obiettivi di vendita di camere e sale riunioni e di fatturato da conseguire ogni anno, per ogni cliente gestito</li> <li>2. <i>Elabora strategie appropriate e il piano delle attività per ogni key client gestito, per area geografica e tipologia di cliente</i> - Implementa i programmi relativi alle richieste fuori standard</li> <li>3. <i>Gestisce le trattative riguardanti le tariffe tra key client e hotel</i> - Garantisce che l'hotel sia soddisfatto dei risultati e degli obiettivi comunicati al key client</li> <li>4. <i>Pianifica visite commerciali e presentazioni ai key client e agli uffici di prenotazione</i></li> <li>5. <i>Collabora con i General Manager e con il personale di vendita degli alberghi Accor in Italia, aggiornandoli sulle attività di ciascun key client</i></li> <li>6. <i>Promuove e sviluppa le relazioni con i key client su base internazionale</i></li> <li>7. <i>Collabora alla pianificazione e implementazione di Educational internazionali</i></li> <li>8. <i>Coltiva i contatti e promuove tutti gli hotel Accor nel mondo</i></li> <li>9. <i>Promuove i marchi Accor, con particolare riguardo alle 20 destinazioni preferite dai clienti, al fine di aumentarne la quota di mercato</i></li> <li>10. <i>Aggiorna costantemente il database Accor</i></li> <li>11. <i>Collaborare con le reti di vendita internazionali del Gruppo Accor</i></li> </ol>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- raggiungimento degli obiettivi di vendita leisure e di fatturato per ogni key client gestito, sulla base degli obiettivi semestrali/annuali assegnati</li> <li>- incremento dei parametri relativi a fatturato e revenue per gli hotel coinvolti nelle attività dei key client</li> <li>- qualità delle relazioni all'interno del team (Sales Manager Italia e staff commerciale e vendite) e con le altre funzioni aziendali, in Italia e a Parigi</li> </ul>
		<i>Knowledge and Professional skills</i>
		<p><b>Formazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- diploma o laurea breve, coerente con la posizione</li> </ul> <p><b>Esperienza</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 3/5 anni come Sales Manager o Account Manager in aziende di due tipi: tour operator (es. Alpitour o Veratour o Costa Crociere) o wholesaler (es. Tourico Holidays, GTA o TUI Travel)</li> <li>- forte radicamento nel territorio (Roma, Lazio, Sud Italia) e consolidata conoscenza del relativo tessuto imprenditoriale/manageriale</li> <li>- portafoglio clienti consolidato</li> </ul> <p><b>Skills / Competenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- eccellenti, dimostrabili e innate capacità commerciali</li> <li>- predisposizione a lavorare in autonomia e a essere misurato per obiettivi</li> <li>- abitudine a relazionarsi a nuovi clienti, superando gli ostacoli iniziali</li> </ul> <p><b>Lingue</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- inglese fluente, scritto e parlato</li> <li>- preferibilmente francese come seconda lingua</li> </ul>