

JOB DESCRIPTION

RESP. BUSINESS UNIT INCOMING



posizione	Responsabile Business Unit Incoming Caleido Group
risponde a	Cristiano Uva, CEO
rispondono a lui	Stagista
sede di lavoro	Milano centro
area di responsabilità	Incoming Italia
a partire da	Marzo 2016

Contesto

- Caleido Group SpA nasce da una costola del Gruppo Oltremare, da decenni attivo nel settore del turismo tailor made di fascia alta su medio/lungo raggio;
- tre società/brand ne fanno parte:
 - Caleidoscopio, storico marchio specializzato nel lungo raggio;
 - Travelab, evoluta piattaforma di dynamic packaging b2b;
 - Dreambox, marchio attivo nel segmento gift box di alta gamma.
- La volontà di ampliare le proprie attività ha portato alla costituzione di una nuova business unit (b.u.) dedicata all'incoming e collocata nell'ambito organizzativo di Caleido Group.
- Mission della nuova b.u. è la promo-commercializzazione turistica di selezionate mete italiane (con particolare riguardo, in una prima fase, alle Isole Borromee sul Lago Maggiore) su determinati mercati europei.

Mansioni del Responsabile Business Unit Incoming Caleido Group:

- analizzare, valutare e segmentare l'offerta turistica di alcune mete italiane, indicarne punti di forza e di debolezza, individuare eventuali opportunità di promo-commercializzazione;
- relazionandosi con fornitori locali e supplier (enti del turismo, associazioni di categoria, società di trasporti, catene alberghiere, ricettivisti ecc.) per condividere, progettare e realizzare package-tour dedicati a selezionate mete turistiche della Penisola;
- organizzare, coordinare e gestire la partecipazione della b.u. a fiere turistiche (es. ITB, WTM), seminari e workshop, in Italia e all'estero;
- effettuare road-show e presentazioni della programmazione turistica della b.u., in Italia a all'estero, con particolare riguardo ai mercati di Francia, Svizzera, Germania e UK;
- organizzare e gestire sales mission dedicate a tour operator internazionali, specialmente francesi, svizzeri, tedeschi e britannici;
- programmare, organizzare e gestire educational tour per operatori turistici stranieri verso le mete programmate dalla b.u.;
- gestire e coordinare il marketing e la comunicazione della b.u., trade e consumer, coerentemente con le strategie di comunicazione di Caleido Group;
- svolgere attività di customer care e relationship management, intessendo proficue relazioni con fornitori e partner coinvolti.

Mission

- organizzare, gestire e controllare le performance della nuova b.u.
- integrare coerentemente la nuova attività, il nuovo personale, i nuovi obiettivi nel quadro complessivo della società di riferimento (Caleido Group Spa) e degli obiettivi individuati dai suoi stake-holder

KPI Key Performance Indicators

- capacità di creare package-tour attraenti e redditizi
- performance delle iniziative promo-pubblicitarie organizzate
- risultati economico / finanziari a uno/due/tre anni
- giudizio del CEO

Conoscenze e competenze professionali

Formazione

- laurea triennale o diploma in Scienze Economiche, Turismo o Marketing

Esperienza

- **3 / 5 anni in attività di promo-commercializzazione turistica**, preferibilmente presso enti di promozione / consorzi turistici, società organizzatrici di fiere e workshop, operatori incoming specializzati sui mercati internazionali di riferimento

Competenze tecnico-operative

- buona conoscenza dell'industria turistica, sia di quella domestica che di quella europea
- **specificata e acclarata familiarità coi mercati europei** e con Francia, Svizzera, Germania e UK in particolare
- **spiccato orientamento all'uso delle tecnologie** e dei sistemi operativi più diffusi (Outlook, Windows Office), oltre che di motori di ricerca, OLTA, comparatori ecc.
- dimostrata padronanza nella composizione di testi (anche in inglese) su Word, di grafici e fogli di calcolo su Excel, di presentazioni complesse su Power Point

Abilità e attitudini

- **innate e provate attitudini commerciali, fortemente mirate al raggiungimento degli obiettivi**
- spiccate doti comunicative e di negoziazione
- autonomia decisionale, flessibilità e auto organizzazione
- abitudine a essere valutato/a in termini di obiettivi raggiunti
- abitudine a lavorare in situazioni di stress
- disponibilità ad affrontare frequenti viaggi e trasferte, soprattutto in Italia e in Europa

Lingue

- **eccellente e dimostrabile padronanza della lingua inglese, scritta e parlata**
- conoscenza, meglio se approfondita, di una seconda lingua straniera (preferenza per il tedesco o il francese)