

JOB DESCRIPTION

RESPONSABILE COMMERCIALE

EXPLORA



“Cerchiamo un facilitatore di business. Deve valorizzare le opportunità offerte da Expo 2015 agli operatori turistici”

Josep Ejarque, direttore generale Explora

Contesto

- Explora è una DMO Destination Management Organization di 4^a generazione, che opera principalmente online e ha come mission far diventare la Lombardia e Milano una destinazione che offre motivazioni ed esperienze turistiche uniche, esaltando l'opportunità offerta da Expo 2015
- Explora concentra i suoi sforzi nella promozione dell'offerta turistica di Milano, Expo e Lombardia prioritariamente; in misura minore di altre Regioni/destinazioni italiane, sempre che siano collegate alle tre precedenti e abbiano aderito a un programma di partnership economica
- Explora opera come GSA senza scopo di lucro per gli operatori turistici, culturali e di servizio della Regione, creando un portafoglio di proposte turistiche coerenti, da integrare in prodotti Explora-Expo, prenotabili sia dal trade (t.o. specializzati) che dal consumer direttamente ai propri fornitori
- alcuni esempi di servizi / prodotti offerti: accommodation (hotel, residence, B&B, appartamenti privati ecc.), trasporti pubblici, ristoranti, ingressi a musei ed eventi, card e forfait, pacchetti turistici (gestiti da t.o. e agenzie di viaggi)

Mansioni del Responsabile Commerciale

- commercializzare i prodotti e i servizi che Explora realizza a beneficio degli operatori turistici e non, della Lombardia e di altre Regioni, secondo un apposito tariffario, declinato su vari canali:
 - portale www.exploratourism.it: presenza e visibilità nel catalogo (booking; anagrafica + foto); formati pubblicitari (banner, pop up, prime tre posizioni nella ricerca); publiredazionali + foto / video
 - E-newsletter: presenza articolo e gestione mini siti
 - Press kit: inclusione scheda specifica
 - Club Prodotto: fee d'adesione a ogni Club di Prodotto
 - Marketing: partecipazione a workshop, road show e promozioni on street

Position Title	Responsabile Commerciale
Reports to	Direttore Generale Explora
Direct Reports	1 Junior
Age	30-45 anni
Workplace	Milano
From / to	30.1.2014 / 30.12.2015

Mission (purpose of the job)

- rappresentare al meglio le opportunità commerciali che EXPO 2015 veicola tramite Explora
- ricercare, selezionare e contattare gli operatori turistici ed enogastronomici cui proporre i servizi e i prodotti di Explora
- vendere tali servizi alle migliori condizioni possibili

KPI Key Performance Indicators

- quantità e qualità dei clienti in portafoglio, potenziali e attivi
- vendite effettuate, per prodotto / servizio, fatturato complessivo generato
- soddisfazione della clientela e assistenza post-vendita
- giudizio del Direttore Generale

Knowledge and Professional skills

Formazione

- laurea o diploma in scienze turistiche o marketing

Esperienza

- almeno 3 anni in ruolo analogo (venditore, sales promoter, sales manager, sales executive)

Competenze operative

- ottima conoscenza dell'industria turistica, in particolare dell'offerta turistica di Milano e della Lombardia
- spiccato orientamento all'uso delle tecnologie e dei sistemi operativi più diffusi (Outlook, Windows Office) e dei software per masterizzatori e scanner

Abilità e attitudini

- innate e provate attitudini commerciali, fortemente mirate al raggiungimento degli obiettivi di vendita
- 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, essenzialmente in Italia

Lingue e residenza

- eccellente padronanza della lingua inglese, scritta e parlata
- preferibile residenza a Milano o provincia