

JOB DESCRIPTION GLOBAL SALES MANAGER



“Cerchiamo un giovane talentuoso, lavoratore, ottimista, smart, competente e strutturato”

Silvia Desideri,
responsabile Vendite e Distribuzione Loyalty, **Accor Italia**

Azienda

Accor Hotels, catena alberghiera leader in Europa, presente in 92 Paesi con più di 3.500 hotel e 450.000 camere, ha sede a Parigi e la filiale italiana è la seconda per volume di vendite. Roma e Milano sono le basi operative.

Profilo ideale

Formazione

- laurea o diploma in scienze economiche o marketing

Back-ground

- almeno 5 anni in ruoli analoghi (Sales Manager, Account Manager, Key Account Manager)
- gestione di un team di vendita (sales o account) per almeno 2 anni
- provenienza da aziende multinazionali (compagnie aeree, GDS, wholesaler, supplier turistici)
- specializzazione preferenziale in area business/corporate, non leisure

Competenze

- vendere
- saper vendere
- insegnare a vendere

Lingue

- Inglese fluente, scritto e parlato

Condizioni contrattuali

- inserimento come dipendente a tempo indeterminato
- inquadramento come Quadro A1 del CCNL Commercio Turismo e Servizi
- RAL pari a € 60.000
- piano di incentivazione (bonus 25%, superbonus 15%) in base agli obiettivi raggiunti
- auto aziendale (es. Volkswagen Passat)
- buoni pasto (€ 8,50 cad.)
- laptop e smartphone

ruolo	Global Sales Manager Italia
divisione	Commerciale e Vendite
referente	Silvia Desideri
staff da coordinare	14 collaboratori (5 key account, 9 tra sales support, tele sales, national sales e VIP Desk)
sede di lavoro	Milano o Roma
età	35-43 anni

Missione

- 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, e il riferimento dei segmenti corporate, MICE, OLTA, trade, meeting planners, aziende clienti, associazioni di categoria

Principali responsabilità

- 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 Vendite di Parigi le tendenze principali dell'area 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

KPI Key Performance Indicators

- incremento delle vendite corporate/business, in prima istanza, per gli hotel a marchio Accor e marchi correlati
- incremento delle vendite leisure per gli hotel a marchio Accor e marchi correlati
- incremento della ratio vendite dirette/vendite indirette
- incremento dei parametri relativi a revenue e market share per gli hotel dell'area di competenza
- incremento della performance delle risorse affidategli, in termini sia quantitativi che qualitativi