

# OPERATIONS & BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR ITALY



<b>posizione</b>	OPERATIONS & BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR ITALY
<b>risponde a</b>	Presidente e Consiglieri Delegati di E.G.A. (Gruppo Editoriale Nazionale)
<b>rispondono a lui</b>	resident manager Bologna (Hotel Internazionale e Royal Hotel Carlton) e Milano (Royal Garden Hotel)
<b>società di appartenenza</b>	E.G.A. Emiliana Grandi Alberghi Srl
<b>sede di lavoro</b>	Bologna, sede Gruppo Editoriale Nazionale
<b>area di responsabilità</b>	coordinamento, vendite e sviluppo

## Contesto

- Monrif Hotels è il marchio commerciale di E.G.A. Emiliana Grandi Alberghi, società di proprietà della famiglia Monti Riffeser di Bologna
- il board di E.G.A. comprende manager indipendenti e membri della proprietà
- il portafoglio Monrif Hotels dispone di tre alberghi categoria 4 stelle, con profilo più business che leisure: due a Bologna, in centro, ideali per eventi esclusivi, pranzi e cene, utilizzo della spa; uno a Milano Assago, più decentrato, a connotazione prettamente MICE
- le strutture che ospitano i Monrif Hotels sono proprietà di terzi, con i quali E.G.A. ha sottoscritto un contratto pluriennale di management alberghiero

## Mansioni implicite nel ruolo di Operations & Business Development Director Italy

1. coordina e sovrintende le attività operative delle tre strutture alberghiere con brand Monrif Hotels
  - rappresenta il riferimento e l'interlocutore principale dei resident manager dei tre Monrif Hotels
  - è il referente, in seconda battuta, dei servizi di outsourcing erogati in hotel (F&B, housekeeping, manutenzione ordinaria e straordinaria...)
  - è il *brand ambassador* di Monrif Hotels, ne promuove la mission e i valori, è l'immagine dell'azienda nei confronti di ospiti, dipendenti, fornitori e istituzioni/autorità locali
  - verifica e sovrintende le attività di customer relationship management delle strutture
  - ha la responsabilità del GOP operativo, elabora il budget d'intesa con i resident manager e risponde del controllo di gestione in collaborazione con il CFO di E.G.A.
2. coordina e sovrintende commerciale e vendite: corporate travel, segmento MICE, distribuzione tradizionale e on line, supplier (compagnie aeree, aeroporti, società di trasporti...)
3. è responsabile della politica di sviluppo del marchio, risponde del new business e si occupa della ricerca di nuove gestioni non di proprietà, secondo un piano di sviluppo pluriennale

**N.B.** è il referente principale - per ogni tematica attinente le tre aree sopra descritte - del Presidente e dei Consiglieri Delegati di E.G.A.

Termini contrattuali	
<b>orario di lavoro</b>	full time
<b>inquadramento</b>	contratto da Dirigente di imprese alberghiere
<b>tipologia contrattuale</b>	a tempo indeterminato
<b>benefit</b>	auto aziendale (Tiguan o Passat), smartphone e lap top, welfare aziendale (adesione a Fondirigenti)
<b>se residente altrove</b>	foresteria a Bologna, nei pressi della sede

# OPERATIONS & BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR ITALY



## KPI Key Performance Indicators

- capacità di migliorare le performance dei tre Monrif Hotels, in termini di soddisfazione degli ospiti (reclami <1%, brand reputation >90%), ottimizzazione dell'attività dei resident manager e livello di soddisfazione interno al team e all'organizzazione (tasso di fidelizzazione key staff >90%)
- incremento delle vendite e raggiungimento dei budget concordati, in relazione ai parametri (fatturato, GOP, RevPar e altri definiti ad hoc)
- incremento del portafoglio strutture a marchio Monrif Hotels, almeno una all'anno nel triennio 2022/2024 (in gestione, categoria 4 stelle, minimo 100 camere, nelle principali città turistiche del centro nord Italia e in selezionate località in Emilia Romagna)

## Conoscenze e competenze professionali

### Formazione

- diploma in scienze turistiche o alberghiere, apprezzabile diploma di laurea in economia e/o master in management del turismo

### Back-ground

- esperienza di almeno 10 anni nell'hôtellerie, declinata nelle aree operative (front-office e back-office); gestione di risorse umane; commerciale e vendite; sviluppo e new business
- esperienza di almeno 5 anni nella conduzione di una struttura alberghiera categoria 4 stelle o superiore, con profilo corporate e MICE, preferibilmente in Italia e in città d'affari
- esperienza di almeno 3 anni nell'area commerciale e sales, in ruolo quadro/direttivo, per conto di catene alberghiere e/o hotel indipendenti di categoria 4 stelle o superiore, preferibilmente con orientamento corporate e MICE

### Skills / Competenze

- doti di leadership naturali e di team building
- abitudine a lavorare per obiettivi e a essere misurato in base ai risultati ottenuti
- capacità di negoziazione e abitudine a trattative commerciali complesse (fondi di investimento, società immobiliari, catene alberghiere nazionali e internazionali...)
- competenze ed esperienze di budgeting, reporting e controllo di gestione; nozioni di finanza
- attitudine a relazionarsi con i propri referenti in azienda in modo maturo ed empatico, evitando o limitando al massimo conflitti e contrasti
- attitudine naturale e capacità di adeguarsi a un modello di gestione *family business-oriented*

### Lingue e residenza

- gradita la padronanza della lingua inglese, soprattutto a livello tecnico-professionale
- residenza preferibile: a Bologna o in Emilia Romagna, oppure disposto a trasferirsi immediatamente a Bologna