

posizione	HEAD OF SALES & MARKETING
risponde a	president and board member Aeroviaggi SpA Marcello Mangia
rispondono a lui	Final-Direct Sales & Marketing Manager, Digital Marketing Manager, Head of Global Trade
società di appartenenza	Aeroviaggi SpA
brand:	Mangia's Resort by the Sea
sede di lavoro	Palermo
area di responsabilità	vendite, marketing e digitale

Contesto

- Aeroviaggi SpA viene fondata a Palermo, nel 1973, da Antonio Mangia ed è tuttora un family business, interamente di proprietà della famiglia Mangia, i cui componenti sono fortemente coinvolti nella gestione e nell'operatività
- Aeroviaggi s'impone come uno dei primi Hotel Owner and Operator: accanto alla divisione alberghiera gestisce un'offerta integrata comprendente trasporto aereo, trasferimenti, soggiorno, ristorazione, intrattenimento, escursioni ed esperienze locali
- con 9 strutture in Sicilia e 4 in Sardegna, tra Premium Resort e Club, tutte gestite direttamente con personale dipendente e oltre 10.000 posti letto, nel 2021 Aeroviaggi è la prima catena alberghiera italiana per room market share e la seconda specializzata in Sun & Beach destination
- Dal 2022, grazie alla partnership strategica con Blackstone tramite la controllata HIP ([cliccare qui](#) per i dettagli), il brand globale MANGIA'S RESORT BY THE SEA punta ad affermarsi nel segmento premium ("affordable luxury") del mercato hospitality resort in Italia e nel Mar Mediterraneo

Mansioni implicite nel ruolo di Head of Sales & Marketing

area sales:

- pianificazione strategia commerciale e gestione delle vendite sui mercati internazionali (Francia, UK, DACH, USA)
- pianificazione e coordinamento delle vendite sul canale trade (agenzie di viaggi, consolidatori, DMC)
- pianificazione e coordinamento delle vendite dirette: analisi dei competitors e dello scenario, definizione del budget, impostazione degli obiettivi e dei KPI per ciascun canale di vendita
- relazione con i direttori delle strutture, tramite regolari business review meetings
- gestione del team di vendita dedicato

area marketing:

- coordinamento e gestione delle attività di marketing operativo, definizione delle politiche di prezzo, individuazione e presidio bilanciato dei vari canali di vendita, attività di promozione e gestione del relativo budget, coordinamento delle azioni di PR sui vari mercati
- gestione e costante valutazione del budget marketing digitale diretto e indiretto
- diffusione e promozione della brand identity sui mercati domestico e internazionale
- gestione del team dedicato, risorse interne ed esterne

area digitale:

- familiarità con area tecnologica e booking tools, capacità di confronto con channel manager e operativi in ambito digitale

KPI Key Performance Indicators

area sales:

- incremento delle vendite e raggiungimento dei budget concordati
- incremento della tariffa media di vendita
- incremento volume revenues
- crescita share di vendita canale diretto

area marketing:

- diffusione della conoscenza e della riconoscibilità del brand MANGIA'S RESORT BY THE SEA
- miglioramento performance marketing operativo

area digitale:

- incremento dell'integrazione dei booking tools digitali e on line con le attività di vendite e marketing

Conoscenze e competenze professionali

Formazione

- diploma di laurea in economia o materie affini, apprezzabile master in management del turismo, marketing o digital strategy

Back-ground

- almeno 8, preferibilmente 10 anni di esperienza nel settore dell'ospitalità, come sales & marketing manager in resorts upscale a vocazione leisure, meglio se appartenenti a catena, con clientela italiana e internazionale
- conoscenza del settore dell'ospitalità, sensibilità sugli elementi portanti del business alberghiero, al fine di interfacciarsi con le aree operative
- esperienza nella gestione di team di lavoro

Skills / Competenze

- doti di leadership naturali, empatia e 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, in Italia e all'estero, con partner e supplier (consolidatori, piattaforme, OLTA)
- esperienza nel bilanciamento dei canali on line / off line e nell'analisi dell'impatto delle vendite a livello economico/finanziario, al fine di adottare i giusti correttivi per raggiungere il conto economico P&L ideale
- interesse e sensibilità alla tecnologia, sia a livello professionale (programmi, tools, sistemi) che a livello relazionale (social media, blog, canali alternativi di comunicazione)
- conoscenza delle principali leve web volte al miglioramento della visibilità on line (SEA, SEO, Display Advertising, Retargeting, Social Advertising, newsletter, affiliazione...)
- conoscenza delle principali agenzie media digitali e dei parametri di valutazione delle loro performance
- attitudine naturale e capacità di adeguarsi a un modello di gestione family business-oriented

Lingue e residenza

- padronanza della lingua inglese, soprattutto a livello tecnico-professionale
- gradita la conoscenza di una seconda lingua, preferibilmente francese
- residenza a Palermo o in Sicilia, oppure disponibile a trasferirsi immediatamente a Palermo

Termini contrattuali

orario di lavoro	full time
sede di lavoro	Palermo
RAL e bonus	parametrati al pregresso, in linea con la fascia alta di mercato
inquadramento	Quadro, CCNL del settore turismo
tipologia contrattuale	a tempo indeterminato
extra	contributo/indennità per il trasferimento a Palermo