

# Revenue Manager



Il/la Revenue Manager ha il compito, attraverso l'uso dell'analisi, di prevedere il comportamento dei clienti per massimizzare entrate e profitti dell'hotel, attraverso lo sviluppo e l'implementazione di strategie di prezzo, inventario e di distribuzione.

## Principali Attività

- Sviluppa e gestisce strategie di prezzo ed inventario di tutti i segmenti di clientela, utilizzando al meglio tutti canali distributivi, incluse OTA e GDS
- Analizza, crea report settimanali, mensili, al fine di individuare i fattori chiave per il raggiungimento degli obiettivi di Revenue e quote di mercato, valutando l'efficacia delle strategie applicate
- Fornisce linee guida ai reparti Reservation, Event & Congress relativamente alla gestione delle quotazioni di Gruppi e clienti Transient
- É responsabile della creazione di report mensili e settimanali relativi al forecast
- Si assicura che lo staff dell'hotel assimili la modalità di raggiungimento degli obiettivi di Revenue ed analisi delle performance
- Monitora le tariffe dei diretti concorrenti e si occupa di attività di Benchmarking
- Configura l'inserimento delle tariffe nel PMS e si assicura che i dati inseriti relativi a canali di vendita, segmenti di mercato, produzione, siano correttamente inseriti nel sistema
- Pianifica, gestisce e coordina - in collaborazione col team dedicato - le attività MICE, soprattutto meeting e congressi

## KPI Key Performance Indicators

- ADR
- Tasso di Occupazione
- RevPar
- Gross Operating Profit Per Available Room (GOPPAR), la cui analisi consente di mettere a fuoco l'efficienza delle strategie di vendita avviate.
- Net Revenue Per Available Room (NREVPAR), cioè al netto dei costi di distribuzione, delle commissioni di transazione e delle commissioni delle agenzie di viaggio
- Total Revenue Per Available Room (TREVPAR)
- Rispetto della "to-do list" quotidiana, settimanale, mensile e annuale

## Remunerazione & Benefit

<b>RAL</b>	migliorativa, parametrata al progresso
<b>INCENTIVO</b>	fino a 10% della RAL
<b>BENEFITS</b>	smartphone, laptop, ticket restaurant
<b>SEDE DI LAVORO</b>	Bologna

# Revenue Manager



## ***Rapporti Interfunzionali***

- Direttore Sviluppo e Operations
- Direttori Hotels, collaborando alla stesura del budget ed al raggiungimento degli obiettivi aziendali
- Responsabile Sales & Marketing per coordinamento delle strategie, promo e politiche di prezzo
- Reparto Reservation relativamente a quotazioni relativi a gruppi, eventi e singoli segmenti di clientela, gestione e correttezza dei dati inseriti nel PMS
- Reparti Event & Congress relativamente al raggiungimento ed ottimizzazione del Revenue dei singoli reparti

## ***Competenze Tecnico Specialistiche per ricoprire il ruolo***

- Capacità di leadership
- Conoscenza seconda lingua
- Conoscenza di tecniche di pricing, canali distributivi, strategie di vendita e promozionali
- Capacità di analisi di dati storici e di previsione della domanda; conoscenza modelli matematici e statistici relativi alle dinamiche dell'azienda alberghiera.
- Ottima conoscenza del pacchetto Office, con conoscenza molto approfondita di Excel. Conoscenza dei software specifici come PMS, Rate Shopper, Channel Manager, CMS, software di gestione reputazione on line
- Ottima conoscenza del mondo digital