

# Group Sales Manager

base a **Bologna**



Il/la Sales Manager ha il compito di massimizzare i profitti dell'hotel attraverso un lavoro di vendita creativo e selettivo. I suoi compiti principali sono l'acquisizione e fidelizzazione della clientela, la stipulazione dei contratti con i clienti, l'analisi dei competitor, la supervisione tariffe e prenotazioni, la pianificazione e la promozione delle offerte proposte dalla struttura e dai suoi singoli reparti. Coordina la sua attività quotidiana ricercando nuovi account e mantenendo e curando quelli esistenti. In accordo con la Direzione Operativa ed il Direttore dell'albergo si occupa dello sviluppo dei mercati e segmenti assegnati. Definisce e implementa il piano commerciale e vendite. Il Sales Manager è il referente principale dei clienti strategici del Gruppo e riferimento costante di tutti i segmenti: corporate, MICE, trade, meeting planners, aziende e associazioni di categoria. È ambasciatore della filosofia, dei valori e della cultura aziendale.

## Principali attività

- Redige un piano di sales per ogni albergo del Gruppo
- Sovrintende lo sviluppo commerciale
- Supporta l'attività di Revenue Management, attraverso la supervisione delle tariffe e prenotazioni e l'analisi dei competitor
- Supporta l'organizzazione degli eventi aziendali, facendosi promotore presso i clienti
- Supporta la Direzione Operativa e/o il direttore dell'hotel nella realizzazione di iniziative promozionali ad hoc
- Si coordina con il Direttore dell'albergo per la definizione degli obiettivi di vendita, di revenue e di market share per gli hotel del Gruppo, sviluppando quanto possibile la vendita diretta
- Monitora costantemente la concorrenza e l'andamento del mercato (benchmarking)
- Traccia, analizza e riporta alla Direzione (Operativa e dell'albergo) le tendenze principali dell'area di riferimento, suggerendo azioni specifiche e implementazioni delle strategie di vendita
- È responsabile del miglioramento dell'immagine dell'azienda anche attraverso la diffusione delle informazioni aziendali legate ad attività di marketing e della comunicazione esterna verso tutti gli stakeholder (colleghi, clienti, fornitori e altre parti interessate)
- Partecipa a workshop, eventi, fiere e tutte le manifestazioni inerenti l'attività di vendita

## KPI Key Performance Indicators

- Incremento delle vendite corporate/business per gli hotel del Gruppo
- Incremento delle vendite leisure per gli hotel del Gruppo
- Incremento dei parametri relativi a revenue e market share per gli hotel del Gruppo
- Qualità delle relazioni all'interno del team e con le altre funzioni aziendali
- Qualità della reportistica inserita in SFA Sales Force Automation

## Remunerazione & benefit

<b>RAL</b>	migliorativa, parametrata al pregresso
<b>INCENTIVO</b>	fino a 10% della RAL
<b>BENEFITS</b>	smartphone, laptop, auto aziendale, ticket restaurant

# Group Sales Manager

base a **Bologna**



## ***Rapporti interfunzionali***

- Direttore Sviluppo e Operations
- Direttori Hotels
- Revenue Manager
- Responsabile Marketing Operativo

## ***Conoscenze e competenze tecnico specialistiche***

- Esperienza di almeno tre anni in ruoli analoghi (Marketing Manager, Sales Manager, Account Manager, Key Account Manager) in aziende appartenenti all'area hospitality
- Gestione portafoglio clienti e approfondita conoscenza di aziende e manager, coi quali ha condiviso trattative commerciali complesse
- Doti comunicative, declinate nella creazione di contatti e reti di relazione e di negoziazione, dal primo contatto alla chiusura dell'accordo commerciale
- Abitudine a lavorare per obiettivi e a essere misurato/a in base ai risultati ottenuti
- Attitudine alla leadership e al team building
- Conoscenza avanzata della lingua inglese