

HEAD OF SALES & DEPUTY GENERAL MANAGER ITALY



posizione	Head of Sales & Deputy GM Italy
risponde a	General Manager Italy
rispondono a lui	<ul style="list-style-type: none">• sales manager e sales executive della divisione aviation, passeggeri, cargo e partner aeroportuali• reservations supervisor e direct sales manager• senior e junior sales della divisione turismo (MICE, outlet, catene alberghiere e DMC)• car rental sales force
società di appartenenza	Aviareps Srl
sede di lavoro	Milano, Piazza Repubblica 32
aree di responsabilità	Sales management and business development

Area sales

- coordina e sovrintende tutte le attività connesse a commerciale e vendite delle divisioni aviation e turismo
- redige i relativi budget e forecast di vendita, su indicazione del GM Italy e d'intesa con sales e account manager delle divisioni a lui affidate
- monitora l'andamento delle vendite, a cadenza settimanale/mensile e redige i relativi consuntivi mensili per la sede

Area business and people development

- è responsabile della partecipazione a bandi/gare per acquisire nuovi clienti, oltre che delle presentazioni e delle proposte di valore da sottoporre ai prospect
- coordina la fase successiva alla nomina come GSA/rappresentante commerciale di Aviareps, per ogni cliente acquisito
- affianca i manager delle compagnie rappresentate durante le loro visite in Italia, per incontri con i clienti, partecipazione a fiere, ecc.
- programma e sovrintende la presenza alle maggiori fiere di settore, sia in Italia che all'estero, per il consolidamento dei rapporti in essere e lo scouting per nuove acquisizioni
- è di sua competenza la valutazione e lo sviluppo di carriera dei componenti dei suoi team, aviation e turismo
- è responsabile della gestione degli incentivi alla forza vendite, in base agli obiettivi aziendali

KPIs Key Performance Indicators

- incremento delle vendite e raggiungimento dei budget concordati, in relazione ai parametri assegnati e per le divisioni aviation e turismo
- raggiungimento degli obiettivi assegnati in termini di new business / nuovi clienti e nuovi mercati
- raggiungimento degli obiettivi assegnati dai singoli clienti

Conoscenze e competenze professionali

Formazione

- diploma in scienze turistiche o alberghiere, auspicabile laurea in economia o marketing, apprezzabile MBA

Back-ground

- esperienza di almeno 10 anni nel turismo, in almeno due di questi settori: compagnie aeree e aeroporti, catene alberghiere e OLTA, trasporti su gomma e su rotaia, traghetti e crociere, destinazioni e DMO, rent-a-car e cargo
- esperienza di 10 anni nell'area commerciale e vendite
- esperienza di almeno 3 anni nell'area sviluppo e business development

Skills / Competenze

- approccio imprenditoriale, dinamico e proattivo, sempre orientato agli obiettivi
- doti di problem solving, capacità di trovare soluzioni creative e originali a problemi complessi
- consolidate doti negoziali
- spirito di adattamento e naturale attitudine al confronto e alla conoscenza reciproca, con colleghi e collaboratori, al fine di contribuire a un sano e positivo ambiente di lavoro
- doti di leadership naturali e di team building, fondati su autorevolezza e non autoritarità

Lingue e residenza

- padronanza della lingua inglese (livello C1), auspicabile la conoscenza del tedesco (livello A2)
- residenza a Milano o hinterland, o disposto/a a trasferirsi al più presto