

SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER per BLINKUP

Posizione	SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER HOSPITALITY & DIGITAL
Risponde a	Managing Director / CEO (Edoardo Dal Negro)
Società di appartenenza	Blinkup Srl
Sede di lavoro	Milano
L'azienda	Blinkup è una società di consulenza digitale strategica focalizzata sul settore Travel & Hospitality, fondata a Milano nel 2015 Affianca boutique hotel 5*, catene alberghiere e gruppi (es. Hines, Starhotels, BZAR, Hard Rock Malta, Human Company), destinazioni turistiche e DMO (es. Visit Brescia, Torino, Napoli) e clienti istituzionali (Ministero degli Affari Esteri, Ministero del Turismo) nello sviluppo del business online (clicca qui per approfondire) Riconosciuta "Global Case" da Expedia Group e citata da Forbes Italia, unisce tecnologia, dati, digital marketing e la nuova BU di Revenue Management; i founder & owner Edoardo Dal Negro e Giulia Zago sono docenti presso IULM e 24ORE Business School

Aree di responsabilità:

- **supporto nello sviluppo dell'offerta commerciale:** progettare soluzioni mirate per hotel, catene alberghiere, strutture extra-alberghiere, destinazioni e altre realtà del mondo hospitality
- **business development:** identificare e perseguire nuove opportunità di business, partnership e segmenti di mercato per espandere la portata e l'impatto dei nostri servizi
- **gestione dell'intero ciclo di vendita:** dalla generazione del primo contatto con il prospect, alla formulazione delle proposte, fino alla chiusura della trattativa ed handover al team Account
- **gestione del programma CRM - HubSpot:** per il mantenimento delle informazioni sempre aggiornate, funnel di vendita e tassi di completamento oltre a monitoraggio quotidiano delle vendite
- **attività promozionale:** partecipazione a fiere ed eventi di settore, in Italia e all'estero, per promuovere i servizi Blinkup e sviluppare il new business

Requisiti richiesti

hard skills

- **minimo 5 anni di esperienza in ruoli commerciali o di vendita**, preferibilmente con un background nel settore consulenziale, Tech hospitality industry o di Digital Marketing
- **solido background nella vendita di soluzioni consulenziali Tech/Digital** per il settore Tourism & Hospitality (es. agenzie marketing, software provider, OTA)
- **conoscenza approfondita del settore Turismo e Hospitality**, con un focus su hotel, catene alberghiere, strutture extra-alberghiere
- **network professionale consolidato** con General Manager, Director of Sales e Revenue Manager del settore alberghiero d'alto livello

competenze tecniche

- **approfondita conoscenza delle dinamiche distributive** (canale diretto/indiretto, OTA, PMS/CRS) e Digital Marketing (SEO/GEO, ADV, Performance, Revenue).
- **padronanza CRM** (HubSpot costituisce titolo preferenziale) e **pacchetto Office**

soft skills e lingue

- **attitudine alla consulenza relazionale** e spiccate doti di negoziazione b2b
- **approccio analitico e forte orientamento ai risultati**
- **propensione a lavorare in team**
- **perfetto italiano e inglese fluente** a livello professionale, altre lingue (tedesco, spagnolo) saranno considerate titolo preferenziale

formazione e residenza

- **background accademico** in ambito turistico, linguistico o economico
- **apprezzate pregresse esperienze lavorative o di vita all'estero**
- **residenza a Milano o hinterland**

Termini dell'offerta:

- contratto a tempo indeterminato con inquadramento al 1° Livello CCNL Commercio e Terziario
- RAL migliorativa rispetto a quella pregressa e MBO premiante
- benefit: buoni pasto, pc aziendale e smartphone, percorsi di formazione continua
- ambiente etico
- sede: Milano (zona Washington) con modalità ibrida