RESPONSABILE COMMERCIALE SALES & PRODUCT MANAGER

BORGHITALIA TOUR

Posizione / Ruolo	RESPONSABILE COMMERCIALE / SALES & PRODUCT MANAGER
Società	Borghi Italia Tour Network Srl (Ecosistema Valica SpA)
Risponde a	Direzione Generale / Proprietà di Valica SpA
Sede di lavoro	Rocca di Papa (Roma) - Modalità Ibrida (3 giorni in sede / 2 giorni in smart working)
Aree di responsabilità	70% Sviluppo Commerciale (Online B2C, Gruppi/Concorsi, B2B Agenzie) 30% Selezione & Contrattualizzazione Prodotto
Residenza richiesta	Roma e Provincia (entro un raggio massimo di 30 km da Rocca di Papa)

L'azienda e il progetto

Borghi Italia Tour Network, tour operator facente parte dell'ecosistema **Valica SpA**, è il T.O. ufficiale ed esclusivo dell'**Associazione "I Borghi più belli d'Italia"** (oltre 350 destinazioni mappate). La società sta sviluppando una piattaforma digitale evoluta (*borghitaliatour.com*, su architettura WordPress/WooCommerce) dedicata alla vendita online e alla distribuzione turistica di soggiorni, esperienze culturali/enogastronomiche/outdoor, pacchetti combinati e cofanetti regalo.

Obiettivo strategico: Trasformare la visibilità e l'interesse generati sui borghi italiani in lead qualificati, preventivi chiusi e prenotazioni dirette e intermediate, accompagnando il lancio progressivo delle destinazioni (mercato Italia e successiva espansione europea).

Sviluppo commerciale & vendite (70%)

La risorsa avrà la piena responsabilità dello sviluppo commerciale su tre linee di business strategiche, seguendo l'intero ciclo dalla qualifica dell'opportunità fino alla conferma della vendita:

- **Linea Lead e Prenotazioni Online (B2C & Cofanetti):** Gestione e qualifica delle richieste provenienti dalla piattaforma e dai funnel marketing; elaborazione rapida di preventivi e follow-up commerciale fino alla chiusura della prenotazione. Sviluppo, mantenimento e valorizzazione delle partnership con il circuito Smartbox e cofanetteria regalo per il collocamento dell'offerta esperienziale nei borghi.
- **Linea Gruppi e Concorsi a Premi:** Costruzione e sviluppo di un portafoglio clienti B2B/ Corporate dedicato a viaggi di gruppo, incentive e operazioni/concorsi a premi; quotazione puntuale di ogni commessa (analisi costi diretti e marginalità) e finalizzazione delle conferme scritte sulle finestre stagionali chiave (marzo, maggio, giugno, luglio e settembre).
- **Linea B2B e Agenzie di Viaggi:** Mappatura, selezione e contrattualizzazione delle agenzie di viaggi partner; definizione delle condizioni commerciali dedicate, promozione dell'Area Riservata B2B e accompagnamento delle agenzie dalla prima vendita al riacquisto ricorrente.

Selezione & contrattualizzazione prodotto (30%)

In stretto coordinamento con gli obiettivi di vendita e con il piano di attivazione progressiva dei borghi:

- **Accordi diretti sul territorio:** Ricerca, selezione e contrattualizzazione di strutture ricettive indipendenti (hotel, B&B, dimore storiche, alberghi diffusi) e operatori locali di esperienze (enogastronomia, cultura, natura e sport) nei Borghi più belli d'Italia.
- **Gestione catalogo e flussi operativi:** Normalizzazione di tariffe, allotment, condizioni contrattuali, politiche di cancellazione e contenuti autorizzati nel catalogo centrale, presidiando sia i flussi su richiesta/conferma (strutture senza channel manager) sia le proposte pacchettizzate per aumentare il valore medio dell'ordine (AOV).
- **Integrazioni fornitori:** Supporto commerciale all'integrazione tra accordi diretti e banche prodotto/API esterne (es. Hotelbeds, Viator).

Requisiti e competenze professionali

- **Esperienza essenziale:** Almeno 5 anni maturati in Tour Operator Incoming / DMC strutturate di primaria rilevanza, con sede a Roma o provincia
- **Background tecnico:** Comprovata esperienza nella vendita di pacchetti Italia (individuali, gruppi/incentive e B2B agenzie), nella quotazione di commesse con calcolo puntuale dei margini, nella contrattualizzazione ricettiva/esperienziale e nella gestione di canali di cofanetteria/gifting
- **Formazione e lingue:** Diploma o Laurea in Scienze Turistiche, Economia o Management del Turismo. Padronanza della lingua Inglese, gradita la conoscenza di una seconda lingua europea (tedesco o francese) in vista dell'espansione sui mercati esteri
- **Competenze trasversali:** Forte orientamento ai risultati commerciali e alla marginalità, eccellenti doti negoziali, metodo analitico nella gestione della pipeline, autonomia operativa e dimestichezza con CRM, gestionali turistici e piattaforme e-commerce

Termini contrattuali e pacchetto retributivo

- **Tipologia contrattuale:** Tempo Indeterminato / Full-Time.
- **Inquadramento:** CCNL Turismo / Commercio (livello commisurato all'esperienza).
- **Modalità lavorativa:** Ibrida - 3 giorni a settimana presso la sede operativa di Rocca di Papa (RM) e 2 giorni in smart working. La residenza entro 30 km dalla sede costituisce requisito vincolante.
- **Retribuzione Annua Lorda (RAL):** Fino a un massimo di **€ 45.000**.
- **Piano incentivi (MBO):** Fino a un massimo di **€ 10.000 lordi/anno**, legato al raggiungimento dei target trimestrali e annuali di ricavi e margine sulle tre linee di business affidate.
- **Benefit e strumenti:** Laptop, smartphone aziendale e piano welfare