

Jefe Comercial

Funciones del Puesto:

Definir el plan estratégico comercial y de ventas anual y gestionar su puesta en marcha.
Ampliar y reforzar canales de venta.
Desarrollar acciones comerciales de refuerzo para el cumplimiento de objetivos mensuales y anuales, tales como alquiler de espacios, realización de eventos, reuniones y otros servicios.
Desarrollar y mantener el contacto directo con Agencias de Viajes y clientes para la negociación de tarifas, así como llevando información sobre servicios, promociones, etc.
Seguimiento diario de la ocupabilidad de las habitaciones con el fin de mejorar la rentabilidad del hotel.
Realizar los reportes de ventas y resultados mensuales y anuales.
Desarrollar alianzas estratégicas que generen un mayor movimiento e intercambio comercial.
Captación de nuevas cuentas y agencias para la venta de los servicios del hotel.
Dirigir el área de Reservas y Recepción del Hotel con el fin de responder oportunamente a la demanda y ofrecer tarifas competitivas.
Realizar Benchmarking del rubro, con el fin de estudiar a la competencia y desarrollar estrategias que permitan una mayor competencia dentro del sector hotelero local.
Las funciones indicadas son solo enunciativas y NO limitativas, pudiendo asignarse al colaborador en el puesto otras responsabilidades, las mismas que serán determinadas por Administrador Hotelero o Gerencia General.

Requerimientos:

Desarrollo de medición de ventas.
Análisis de resultados.
Investigación de mercados.
Establecimiento de canales de ventas.
Desarrollo de productos
Comunicación corporativa

Lugar de Trabajo: Balcones Plaza Hotel Cajamarca, Cajamarca, Perú.

Información del Contacto: Escribimos a seleccion1humanumgroup.com

Plazo de Convocatoria: 30 días.