

NOBU HOTEL

BARCELONA

Position Description

Position Title: Junior Sales Manager	FLSA Designation: exempt
Department: Sales & Events	Reports to: Senior Sales Manager

Resumen del puesto:

El Junior Sales Manager MICE apoyará y contribuirá al equipo de Sales & Events combinando responsabilidades de los roles de Sales Executive y Sales Manager. Esta posición híbrida está diseñada para seguir desarrollando estrategias de ventas, generar nuevos prospectos, gestionar cuentas y garantizar altos estándares de servicio, al mismo tiempo que adquiere experiencia en liderazgo. El puesto se centra en hacer crecer el segmento MICE, mantener relaciones con los clientes y apoyar al equipo en el logro de los objetivos de ventas.

Responsabilidades:

- Responder de manera efectiva, profesional y positiva a las solicitudes de propuesta (RFP's) recibidas en menos de 24 horas, utilizando correo electrónico o llamada telefónica como alternativa, para cerrar todas las oportunidades de negocio, cumpliendo siempre con los estándares de ventas de Nobu Hotel Barcelona y priorizando a nuestros socios o períodos críticos.
- Liderar las negociaciones de tarifas y asegurar la maximización de la cuota de mercado en eventos, con el apoyo del Director de Revenue/Director Comercial.
- Vender los espacios para eventos del hotel a mercados emergentes y en crecimiento.
- Dar seguimiento a los leads calificando las necesidades del cliente y las fechas del evento para determinar si el negocio es adecuado para la propiedad, cuando sea requerido.
- Verificar todos los bloques de habitaciones de grupos y sus requisitos de evento en los sistemas Delphi/Opera asignados, y gestionar los grupos antes de que pasen a estado TENT/DEF, asegurando que todos los detalles estén correctos (cuenta, contacto, segmento de mercado, fuente, etc.) antes de transferirlos al equipo de Eventos.
- Colaborar estrechamente con otros departamentos, como el de Reservas, en la revisión previa de las rooming lists recibidas.
- Planificar y realizar visitas de inspección (site inspections) y viajes de familiarización (FAM TRIPS) con clientes actuales y potenciales.
- Utilizar eficazmente Sales Force/Delphi, siguiendo los estándares de ventas existentes, para documentar todas las actividades comerciales y ampliar la base de datos de Nobu Hotel Barcelona, en estrecha colaboración con el departamento de Marketing.
- Añadir y actualizar de manera continua la base de datos de cuentas locales e internacionales, asegurando la implementación de un programa de captación eficiente y específico.
- Mantener actualizados informes principales como OTBS, reporte detallado y previsión diaria de F&B.

NOBU HOTEL

BARCELONA

- Mantener al equipo de Nobu Hotel Barcelona constantemente informado sobre grupos, eventos o clientes VIP próximos, de forma profesional y concisa, para anticipar las necesidades de los huéspedes y fomentar su lealtad.
- Actuar como Embajador de la Cultura de la Compañía y del Equipo, manteniendo siempre una actitud positiva y un lenguaje adecuado en las interacciones con clientes y colaboradores.
- Asistir y, en ocasiones, liderar junto al Senior Sales Manager las reuniones departamentales asignadas (reuniones de grupos, reunión semanal con el GM, etc.).
- Apoyar al Senior Sales Manager en el desarrollo y ejecución de estrategias de ventas para los mercados asignados con el fin de alcanzar los objetivos de ingresos (Action Plan).
- Colaborar en la planificación y participación en viajes de ventas y ferias comerciales, así como en acciones de ventas proactivas: 2-3 viajes al año, además de cualquier acción comercial proactiva en la comunidad local.

Otras responsabilidades:

Dada la naturaleza cíclica de la industria hotelera, los miembros del equipo pueden ser requeridos para trabajar en horarios variados según las necesidades del negocio.

La asistencia regular, conforme a los estándares establecidos por Nobu Hotel Barcelona, es esencial para el éxito en este puesto.

Debido a la industria en la que operamos, todos los miembros del equipo deben estar dispuestos a proporcionar "Servicio Lateral", asegurando la máxima satisfacción del cliente. Esto significa que, en ocasiones, los compañeros de Operaciones podrán requerir apoyo para garantizar una experiencia óptima para los huéspedes.

Es fundamental asimilar y aplicar los Estándares Culturales de Nobu a través del entendimiento, apoyo y participación en la visión de Nobu. Se espera demostrar conocimiento y aplicación de los estándares de servicio.

FUNCIONES DE APOYO:

Además de las funciones esenciales, esta posición puede requerir la realización de las siguientes tareas de apoyo, cuyo porcentaje de ejecución será determinado por el supervisor/a según las necesidades de la empresa:

- Asistir a las reuniones obligatorias y contribuir en ellas de manera profesional y efectiva; mantener una comunicación regular con todos los miembros del equipo.
- Participar en actividades de relaciones públicas comunitarias en representación del hotel.
- Cumplir con otras funciones asignadas por el Director/a de Ventas o el Director/a General.
- Demostrar características de liderazgo positivo y actuar como modelo a seguir para los miembros del equipo.
- Investigar de manera regular y mantenerse actualizado en tendencias de Ventas y Marketing.

NOBU HOTEL

BARCELONA

- Mantener y desarrollar la imagen corporativa y la reputación de la compañía.
- Mantener la oficina limpia y organizada.

Requisitos:

- **Formación mínima:** Se valorará una licenciatura en hostelería o negocios.
- **Experiencia:** Mínimo de 2 años de experiencia en departamento de ventas preferiblemente en el Rol de Sales Executive.
- **Idiomas:** Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita en español e inglés. El catalán es un plus, pero no es obligatorio.
- **Conocimientos técnicos:** Dominio de Microsoft Office. Se valorará experiencia con Opera y Delphi.
- **Competencias necesarias:**
 - Habilidad de liderazgo demostrada para influir, desarrollar y capacitar a otros gerentes y colegas para alcanzar los objetivos con un enfoque de trabajo en equipo.
 - Habilidad para fomentar relaciones positivas y motivadoras con el equipo de ventas, colegas de Nobu Hotel Barcelona y clientes mediante una comunicación constante.
 - Excelente imagen profesional y actitud, incluyendo puntualidad.
 - Capacidad para trabajar de forma independiente incluso bajo presión y en situaciones de estrés.
 - Gran atención al detalle y habilidades organizativas.
 - Capacidad para gestionar el tiempo de manera eficiente y cumplir con plazos ajustados.
 - Habilidad para manejar múltiples prioridades y proyectos de manera efectiva y en tiempo oportuno.
 - Capacidad para garantizar la confidencialidad de los datos de clientes y del hotel en todo momento.
 - Actitud proactiva para apoyar y mejorar la marca con ideas creativas.
- **Grooming:** Todos/as los empleados/as de Nobu Hotel Barcelona deberán adaptarse manteniendo un aspecto cuidado siguiendo los estándares de la compañía. (Appearance & Grooming Nobu Hotel Barcelona)

HE LEÍDO Y ENTIENDO LA INFORMACIÓN EN LA DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO Y POR LA PRESENTE DECLARO QUE PUEDO REALIZAR LAS FUNCIONES ESENCIALES DEL TRABAJO Y CUMPLIR CON TODOS LOS REQUISITOS DEL TRABAJO.

Nombre del Manager/Responsable

Firma empleado/a

Fecha