

NOBU HOTEL

BARCELONA

Position Description

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

Resumen del puesto:

El/La Sales Executive MICE alcanzará y superará los objetivos de ventas establecidos en las previsiones mensuales y anuales, dirigiendo todos los esfuerzos para maximizar los ingresos y beneficios del hotel en todas sus fuentes de ingresos, con especial enfoque en conferencias de pequeñas reuniones y en los departamentos operativos de alimentos y bebidas. Será responsable de la gestión de eventos sociales y grupos no residentes en la propiedad, garantizando la satisfacción de expectativas y el cumplimiento de los objetivos de producción. Esto incluye la gestión del mercado corporativo en su totalidad, tanto local como internacional. El/La Sales Executive MICE también desarrollará una red de contactos para fomentar y asegurar la prueba del hotel por parte de los principales responsables de la toma de decisiones. Asimismo, apoyará los objetivos generales del equipo de ventas y contribuirá al posicionamiento exitoso de Nobu Hotel Barcelona dentro de su conjunto competitivo en la ciudad. Mantendrá y superará los estándares de Nobu para maximizar los beneficios y garantizar un servicio excepcional a los huéspedes.

Responsabilidades:

- Responder de manera efectiva, profesional y positiva a las solicitudes de propuestas (RFP) en menos de 24 horas (alternativamente por correo o llamada) con el fin de cerrar todas las oportunidades de negocio, priorizando nuestros socios y períodos de alta demanda según los estándares de ventas de Nobu Hotel Barcelona.
- Liderar las negociaciones de tarifas y asegurarse de maximizar la cuota de mercado en eventos, con el respaldo del Director/a de Revenue y el Director/a Comercial.
- Vender los espacios para eventos del hotel al mercado local.
- Realizar seguimiento de oportunidades comerciales, calificando las necesidades del cliente y fechas del evento para determinar si el negocio es adecuado para la propiedad.
- Verificar todos los bloques de habitaciones grupales y sus requisitos en el sistema Delphi/Opera antes de que pasen a estado TENT/DEF, asegurando que todos los detalles sean 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 de listas de habitaciones antes del check-in.
- Planificar y llevar a cabo inspecciones del hotel y FAM TRIPS con clientes actuales y potenciales.
- Utilizar eficazmente Sales Force/Delphi y aplicar los estándares de ventas existentes para documentar todas las actividades de ventas y expandir la base de datos de Nobu Hotel Barcelona en estrecha colaboración con el departamento de marketing.

NOBU HOTEL

BARCELONA

- Añadir y actualizar continuamente la base de datos de cuentas locales e internacionales, asegurando la implementación de un programa eficiente y dirigido de adquisición de clientes.
- Mantener actualizados informes maestros como OTBS, el informe detallado y las previsiones de alimentos y bebidas.
- Asistir a reuniones asignadas (reuniones de grupos, etc.).
- Mantener informado al equipo de Nobu Hotel Barcelona sobre grupos próximos, eventos o clientes VIP de manera profesional y concisa, anticipándose a sus necesidades y fomentando la lealtad de los huéspedes.
- Actuar como embajador(a) de la cultura de la empresa y el equipo, manteniendo siempre una actitud positiva y un lenguaje adecuado en la interacción con clientes y colegas.

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 según las necesidades de la empresa:

- Asistir a reuniones obligatorias y contribuir profesionalmente a ellas, comunicándose regularmente con todos los miembros del equipo.
- Participar en iniciativas de relaciones públicas comunitarias en representación del hotel.
- Cumplir con otras tareas asignadas por el Director/a de Ventas o el/la Gerente General.
- Demostrar liderazgo positivo y actuar como un modelo a seguir para los demás miembros del equipo.
- Investigar regularmente y mantenerse actualizado(a) con las tendencias de ventas y marketing.
- Mantener y desarrollar la imagen y reputación corporativa.
- Mantener la oficina limpia y organizada.

NOBU HOTEL

BARCELONA

Requisitos:

- **Formación mínima:** Se valorará una licenciatura en hostelería o negocios.
- **Experiencia:** Mínimo 1 año de experiencia en eventos dentro de la industria hotelera.
- **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 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