

NOBU HOTEL

BARCELONA

Position Description

Position Title: Sales Executive - Transient	FLSA Designation: exempt
Department: Sales & Events	Reports to: Sales Manager

Resumen del puesto:

El/la Sales Executive Transient trabajará para formar el equipo de ventas más profesional en Nobu Hotel Barcelona.

Será responsable de cumplir y superar 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 las áreas de negocio (alojamiento, salas de reuniones, F&B y otros), con un enfoque en el segmento Transient.

Además, desarrollará una red de contactos para fomentar y asegurar la prueba del hotel por parte de los principales responsables de toma de decisiones a nivel local e internacional.

Funciones esenciales:

- Gestionar integralmente las cuentas asignadas del segmento Transient para mantener y desarrollar nuevas oportunidades de negocio para el hotel, aumentando así la cuota de mercado de cuentas existentes y nuevas para alcanzar los objetivos presupuestarios.
- Acordar con el/la Gerente de Ventas los objetivos anuales personales y establecer metas mensuales para las cuentas, revisándolas periódicamente.
- Organizar y priorizar reuniones previamente programadas con cuentas existentes y nuevas. Captar nuevos clientes corporativos y negocios.
- Implementar programas de ventas nacionales mediante el desarrollo de planes de acción en ventas de campo.
- Realizar investigaciones (a través de llamadas en frío o visitas en persona) para identificar nuevas cuentas potenciales y generar oportunidades de negocio a partir de diversas fuentes (Agency 360, paneles de competidores, bases de datos, campañas de correo directo, citas con clientes, viajes FAM, etc.).
- Analizar la productividad de las cuentas seleccionadas y ajustar las estrategias de venta considerando costos, competencia y oferta-demanda.
- Mantener registros actualizados de clientes utilizando sistemas como Delphi/Opera. Proporcionar informes semanales y mensuales de actividad.
- Maximizar oportunidades de upselling siempre que sea posible.
- Llevar a cabo actividades de networking con cuentas existentes y potenciales, asistiendo a ferias comerciales y representando al hotel en eventos del sector.
- Realizar acciones de ventas proactivas, como llamadas en frío y visitas a empresas, para promocionar y vender espacios para reuniones y servicios de Food & Beverage a negocios locales.

NOBU HOTEL

BARCELONA

- Cruzar oportunidades de ingresos en el hotel, promoviendo grupos corporativos y eventos sociales/corporativos, apoyando al equipo de ventas corporativas.
- Colaborar en la gestión operativa del Departamento de Ventas, asegurando su correcto funcionamiento, incluyendo la elaboración de informes de cierre mensual.
- Preparar cotizaciones, contratos y propuestas a través del contrato estándar o del portal Lanyon.
- Establecer y mantener bases de datos actualizadas para el segmento Transient (agencias de viaje, TTOO, consorcios, clientes corporativos directos, tanto en España como en el extranjero).

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.

Requisitos:

- **Formación mínima:** Se valorará una licenciatura en hostelería o negocios.
- **Experiencia:** Mínimo 1-2 años de experiencia en ventas dentro de la industria hotelera. Conocimiento sólido del **mercado de Barcelona**, incluyendo los segmentos corporativos, social y de ocio.
- **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:**
 - Capacidad de **liderazgo** para influir, desarrollar y empoderar tanto a colegas como a otros managers, fomentando un enfoque de trabajo en equipo.
 - Habilidad para construir relaciones positivas y motivadoras con el equipo de ventas, compañeros/as de Nobu Hotel Barcelona y clientes mediante una comunicación fluida.
 - Imagen y actitud profesional, incluyendo puntualidad.
 - Capacidad para **trabajar de manera independiente** bajo presión y en situaciones de estrés.
 - Atención al detalle y excelentes habilidades organizativas.

NOBU HOTEL

BARCELONA

- Capacidad para gestionar eficazmente el tiempo y cumplir con plazos ajustados.
 - Capacidad para manejar múltiples prioridades y proyectos de manera eficiente.
 - Garantizar la **confidencialidad** de los datos de los clientes y del hotel en todo momento.
 - Experiencia en el desarrollo y mantenimiento de una base de clientes.
 - Actitud proactiva para fortalecer 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