

NOBU HOTEL

BARCELONA

Position Description

Position Title: Sales Manager	FLSA Designation: exempt
Department: Sales & Events	Reports to: Commercial director

Resumen del puesto:

Desarrollar de manera efectiva y ejecutar constantemente estrategias de ventas para el mercado propio con el fin de alcanzar los objetivos personales de reservas y los objetivos financieros generales del hotel. También apoyar los objetivos generales del equipo de ventas y contribuir al éxito del posicionamiento de Nobu Hotel Barcelona dentro del conjunto competitivo de Barcelona.

Mantener y superar los estándares de Nobu para maximizar los beneficios y garantizar un servicio excepcional a los huéspedes.

Responsabilidades:

Promedio de tiempo (%):

- **30%** – Responder de manera efectiva, profesional y positiva a las solicitudes de propuestas (RFP) en menos de 24 horas (alternativamente por correo electrónico o llamada) para cerrar todos los negocios potenciales, cumpliendo con los estándares de ventas de Nobu Hotel Barcelona y priorizando nuestros socios o períodos de alta demanda (ALHI, CVENT, HB, etc.).
Hacer seguimiento de clientes potenciales, calificando sus necesidades y fechas del evento para determinar si el negocio es adecuado para la propiedad, cuando sea necesario.
Liderar las negociaciones de tarifas y asegurar que maximizamos nuestra cuota de mercado en eventos, con el apoyo del Director de Revenue/ Director Comercial.
- **15%** – Planificar y realizar visitas de inspección con clientes existentes y potenciales.
- **15%** – Prospectar de manera efectiva nuevas cuentas para cada segmento asignado con el fin de aumentar los clientes potenciales y hacer crecer la base de datos de clientes.
Recopilar, compartir y utilizar tendencias del mercado y datos del conjunto competitivo para contribuir a las estrategias de ingresos del equipo.
- **10%** – Utilizar eficazmente Sales Force/Delphi siguiendo los estándares de ventas existentes para documentar todas las actividades de ventas y expandir la base de datos de Nobu Hotel Barcelona, trabajando en estrecha colaboración con el departamento de marketing.
- **10%** – Desarrollar e implementar planes de acción de ventas propios para cada segmento asignado con el fin de alcanzar los objetivos financieros personales y del equipo (incluyendo KSO's), así como organizar FAM TRIPS.

NOBU HOTEL

BARCELONA

- **10%** – Organizar y llevar a cabo visitas de ventas a los mercados asignados con agendas previas calificadas y detallados informes posteriores al viaje.
Mantener el presupuesto anual de viajes de ventas de manera precisa cada mes.
- **5%** – Ayudar en la elaboración de informes relevantes de gestión e información financiera para el departamento de ventas, incluyendo el informe de fin de mes, GM Flash, Weekly Sales Actions, etc.
Mantener informes maestros actualizados diariamente, como OTBS, Detailed Report y F&B Forecast.
Asistir a reuniones asignadas, como reuniones de grupos, etc.
- **5%** – Mantener informado al equipo de Nobu Hotel Barcelona de manera constante y profesional sobre los próximos grupos, eventos o clientes VIP para anticipar sus necesidades y fomentar la lealtad de los huéspedes.

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:

- Contribuir al desarrollo del plan anual de negocios y marketing.
- Planificar y gestionar los recursos de ventas y marketing de acuerdo con los presupuestos acordados (especialmente para viajes, eventos organizados o entretenimiento general).
- Asistir a reuniones obligatorias y participar en ellas de manera profesional y efectiva; comunicarse regularmente con todos los miembros del equipo.
- Participar en programas de "Manager on Duty", lo que puede requerir turnos nocturnos ocasionales.
- Participar en actividades de relaciones públicas comunitarias en representación del hotel.
- Realizar otras tareas asignadas por el Director de Ventas o el Gerente General.
- Demostrar características de liderazgo positivo y actuar como modelo a seguir para los miembros del equipo.

NOBU HOTEL

BARCELONA

- Investigar regularmente y mantenerse actualizado sobre tendencias de ventas y marketing.
- Mantener y desarrollar la imagen corporativa y la reputación del hotel.
- Mantener la oficina limpia y organizada.

Requisitos:

- **Formación mínima:** Se valorará una licenciatura en hostelería o negocios.
- **Experiencia:** Mínimo de 4 años de experiencia en ventas dentro de la industria hotelera (2 años como manager).
- **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