

EJECUTIVO VENTAS HOTEL FIESTA INN CANCÚN LAS AMÉRICAS

Misión del Puesto

Dar cumplimiento a las cuotas de ventas a su cargo; mediante la prospección; búsqueda de negocio de sus segmentos de convenios; grupos; eventos y atención personalizada de los clientes o huéspedes; que requieran de servicios o productos del hotel para lograr el cumplimiento de su cuota y por ende el presupuesto del hotel; en condiciones adecuadas de cantidad; calidad; oportunidad; precio; logrando una plena satisfacción de los huéspedes y clientes para generar mejores ingresos. "Garantizar que sea un gran día para todos nuestros huéspedes viviendo la experiencia Fiesta Inn y One

Áreas de Especialización

- Administración-Hotelería-Turismo
- Comunicación y Relaciones Públicas
- Ventas-Mercadotecnia
- Asertividad

Conocimientos técnicos

- Técnicas de ventas; facilidad para las Relaciones Públicas;
- Comunicación; Mercadotecnia y Negociación.

Escolaridad

- Licenciatura

Requisito indispensable: **Contar con automóvil**

Paquetes Informáticos

Idiomas

Experiencia

- Ventas 2 años (o sin experiencia pero que tenga el gusto por las ventas)
- Ejecutivo de cuenta 1 año
- Recepción 1 año
- Grupos 1 año

Comentarios Adicionales

Responsable del cumplimiento de su cuota de grupos; convenio y banquetes. Debe ser experto en su producto; es decir; saber exactamente cuál es el Valor Insuperable de Posadas VIP (conocer el producto de la competencia; especificaciones físicas; facultades y limitaciones tanto del inmueble como de la operación). Debe contar con Tarjeta de Crédito para usarla en sus viajes de trabajo. Debe tener automóvil propio.

Interacciones

- Relación con puestos que pertenecen a otras áreas de la organización

Principales funciones del puesto

Responsabilidad	INDICADORES Son la forma como se va a medir el cumplimiento de los Resultados.
Fomentar las relaciones públicas del Hotel mediante la visita a empresas; agencias de viajes;	Contar con información actualizada; aclarar posibles dudas; o bien para hacer

mayoristas y /o funcionarios públicos del gobierno federal; estatal o municipal.	evaluaciones del mercado y detectar nuevos prospectos.
Capturar los registros necesarios de la operación diaria en los sistemas corporativos de Grupo Posadas	Registrar en los sistemas de cómputo corporativos los resultados de las actividades de ventas que hayan realizado de manera diaria; semanal; o mensual de acuerdo a los presupuestos de ventas; toman acciones preventivas que permitan controlar las variaciones que modifiquen el comportamiento de la demandan en la plaza
Dar cumplimiento a las cuotas y alcance de sus metas	Dar seguimiento a las acciones de ventas y los esfuerzos del equipo de ventas para apoyar la explotación de la cartera y un logro óptimo de los objetivos; así mismo las variaciones o problemas con los clientes
Dar atención a los clientes de la plaza que no están satisfechos plenamente con el servicio recibido durante su estancia	Garantizar la satisfacción del huésped para una pronta adquisición de más estancia en el hotel Medir el grado de alcance en comparación con las metas establecidas
Presentar reportes de visitas y de alcance; realizando un análisis comparativo con los resultados históricos tanto del hotel como de los hoteles de la competencia	Medir el grado de alcance en comparación con las metas establecidas
Elaborar cotización de Grupos; Convenios; Grupos etc.; que sean una opción de negocio	Participar activamente y en tiempo en las propuestas para aumentar el número de grupos potenciales para el hotel
Promover y difundir los servicios del hotel con las compañías locales para cierre de convenios; venta de grupos; prospección y/o investigación de mercados.	Aumentar la participación de mercado logrando un equilibrio adecuado entre ocupación e ingresos cubriendo sus cuotas asignadas de grupos; convenio y banquetes; lo que se traduce en rentabilidad para el negocio.