

## SALES MANAGER

Marzo 2022

*En Casa Bonay buscamos una persona dinámica, con pasión por eventos y la hospitalidad para gestionar relaciones externas con clientes y desarrollar ventas nuevas (corporativos, eventos, grupos, productoras, partnerships)*

### RESPONSABILIDADES (ESPAÑOL)

- 50% ventas proactivas, 50% reactivas.
- Responder a las solicitudes de grupos y eventos en línea con la estrategia comercial en un plazo de 24 horas.
- Gestionar las solicitudes a través del sistema S&C del hotel para gestionar la demanda y la base de datos de contactos.
- Entregar y transferir la información de los grupos y eventos confirmados a la recepción y al organizador de eventos respectivamente.
- Desarrollar nuevas oportunidades de venta, acuerdos corporativos y demanda de grupos/eventos.
- Crear un plan de acción y ventas personal apoyado por cualquier actividad de marketing.
- Oportunidades de viaje tanto locales como europeas.
- Viajes tipo FAM y visitas a lugares o destinos.
- Representar a Casa Bonay en las ferias necesarias, eventos de la industria y oportunidades de networking.
- Asistir operativamente a los eventos cuando sea necesario.
- Gestionar las relaciones internas con todos los departamentos del hotel.

### REQUISITOS

- Excelente nivel de español e inglés es esencial. El dominio del catalán y el francés es un plus.
- Mínimo 2 años de experiencia en ventas en un puesto similar.
- Preparado para viajar, cuando sea necesario.
- Flexibilidad en tareas y horarios. Tus horarios reflejan la demanda del negocio.
- Excelentes habilidades de comunicación escritas y verbales.
- Capacidad para establecer relaciones con facilidad.
- Compromiso y determinación para obtener éxito y generar negocio.
- Capacidad para realizar varias tareas y gestionar una gran demanda de trabajo.

-----

### RESPONSIBILITIES (ENGLISH)

- 50% proactive, 50% reactive sales
- Respond to group & event requests in line with strategy within 24hours
- Manage requests through hotel S&C system to manage demand and contact database
- Handover of confirmed groups & events to front desk & Event Manager respectively
- Develop new sales opportunities – corporate agreements & groups/event demand
- Create personal sales & action plan supported by any marketing activity
- Travel opportunities – local & Europe
- FAM trips, site visits
- Represent Casa Bonay at necessary fairs, industry events, networking opportunities
- Assist operationally with events where needed
- Manage internal relationships with all departments

## REQUIREMENTS

- Spanish, English essential, Catalan, French beneficial
- 2 years experience in sales in similar role
- Prepared to travel, where required
- Flexibility in terms of hours & tasks – hours reflective of business demand
- Excellent communication skills – written & verbal/non.
- Ability to form relationships easily
- Commitment, determined with a desire to succeed & generate business
- Ability to multi-task and manage high work demand

For more information, please contact: [n.thorne@casabonay.com](mailto:n.thorne@casabonay.com)