

Oblastný riaditeľ / Manažér / Generálny riaditeľ

Uchádzača overíme na vašu žiadosť

Očakávaná mzda: **3 500 €**

Cena: **4 200 € bez DPH**

Preferovaná pracovná pozícia

Koordinátor

Country director/manager

Generálny riaditeľ

Cestovné kancelárie

Riadenie 51 - 500 zamestnancov

Preferovaná lokalita

Slovenská republika

Zahraničie

Jazyky

Slovensky - Expert (C2)

Anglicky - Pokročilý (C1)

Pracovné skúsenosti / Work experiences

10/2019 - trvá

Executive Hospitality Consultant

Zameranie spoločnosti:

Hotelové ubytovanie

- » celkový audit a jeho následná analýza so stanovením slabých stránok hotelovej prevádzky a s následným určením stratégií k zlepšeniu a ich implementácia
- » pohovory s kľúčovými hráčmi prevádzok, ako sú zamestnanci, riadiaci pracovníci i majitelia, a tým identifikácia problémov s následným zavedením tréningových plánov a workshopov.
- » vypracovanie nových a inovovaných prevádzkových procesov s prípravou a realizáciou školení a ich zavedením do praxe
- » detekovanie a popísanie nedostatkov a rezerv v organizačných procesoch s návrhom riešenia na ich odstránenie
- » analyzovanie finančných výkazov, vrátane cash flow, net profit, expenditures, and revenues za účelom odhalenia možností nápravy
- » audit konkurenčného prostredia s cieľom poukázať na výhody a nevýhody v danom segmente na lokálnom (aj globálnom) trhu
- » konzultácie pre maximálne využitie potenciálu orientácie na severoamerický trh (accommodation experience, F&B nároky, sightseeing požiadavky) s cieľom etablovania sa na danom trhu a získania najvyššieho možného hodnotenia zo strany severoamerických klientov

03/2013 - 08/2019

Director of Marketing & Sales, Member of Executive Committee (Kanada)

Zameranie spoločnosti:

Hotelové ubytovanie

- » riadenie a koordinácia obchodných a marketingových funkcií spoločnosti pre celé portfólio 17 hotelov v Alberte a Britskej Kolumbii
- » vývoj a koordinácia predajného cyklu a metodiky predaja spolu s vedením obchodného tímu. Výskum a vývoj stratégií a plánov, ktoré identifikujú predajné príležitosti, usmerňujú marketing a vývoj nových projektov
- » vývoj a správa rozpočtu predaja. Stanovenie a implementácia krátkodobých a dlhodobých cieľov rezortov, cieľov, politik a prevádzkových postupov
- » účasť na vývoji nových návrhov projektov
- » spolupráca pri plánovaní a vývoji podnikových marketingových a komunikačných materiálov
- » podpora pozitívnych vzťahov s partnermi, predajcami a distribútormi
- » dohliadanie na prípravu, vydávanie a dodávanie predajných materiálov, výstav a propagačných programov
- » zastupovanie spoločnosti na rôznych spoločenských a obchodných stretnutiach s cieľom propagácie spoločnosti
- » odporúčanie a správa politik a postupov na zlepšenie operácií

- » dohliadanie a školenie zákazníckych služieb a spokojnosti
- » riešenie problémov a sťažností v celom portfóliu s cieľom zabezpečiť najvyššie hodnotenie

04/2008 - 03/2013

General Manager / Executive Director of Operations & Sales

Zameranie spoločnosti:

Hotelové ubytovanie

- » denné riadenie operácií luxusného 161-izbového hotela s ocenenými kúpeľňami, reštauračnými, spoločenskými a banketovými miestnosťami v Grande Prairie, AB a 101-hotelového rezortu s kvalitnou reštauráciou v Salmon Arm, BC (vrátane F&B)
- » zodpovednosť za vývoj a implementáciu predajných stratégií, marketingových a sociálnych mediálnych kampaní, koučingu a mentorstva
- » zabezpečenie maximalizácie celkovej spokojnosti hostí vytváraním silnej kultúry služieb a vynikajúcich prevádzkových podmienok
- » hodnotenie spätnej väzby všetkých zákazníkov, prešetrovanie sťažností a zabezpečovanie správnych zmien
- » koordinácia reakcií na recenzie na sociálnych sieťach a iných internetových sieťach.
- » monitorovanie podmienok, čistoty a kvality výrobkov a služieb v hoteloch a reštauráciách na dennej báze

09/2006 - 04/2008

Hospitality Investment Director

Zameranie spoločnosti:

Hospitality sektor

- » zodpovednosť za identifikáciu, hodnotenie a poskytovanie odporúčaní týkajúcich sa viacerých investičných príležitostí v severoamerickom hospodárstve
- » výkon podrobnej analýzy každej investičnej príležitosti, úzka spolupráca s managementom hotelov s cieľom analýzy finančnej výkonnosti, politiky a postupov
- » návrh operačných stratégií zameraných na zníženie nákladov a zvýšenie výnosov
- » vývoj a hľadanie inovatívnych stratégií predaja a marketingu v spolupráci s vedúcimi hotelov, s využitím rôznych platforiem sociálnych médií, ako sú Twitter a Facebook, s cieľom oslovenia klientov konkrétnych demografických skupín a maximalizácie výdavkov na kampaň
- » dohliadanie na každodenné operácie so získanými nehnuteľnosťami a úspešné spravovanie investície 800 miliónov dolárov pre skupinu v Kanade a 550 miliónov dolárov v USA

Vzdelanie / Education

2003 - 2006

Univerzita

Marketing

2000 - 2005

Masarykova Univerzita Brno

Business Management a Marketing