

PINEDA, COURTNEY DIEGO

16 junio 1987

Nacionalidad: Mexicano 

diegocourtney1987@gmail.com

m.+57 321 437 7685



Calle 7 #25 - 153

Edificio Monteleone

Apto 403

Loma del Tesoro, El poblado

Medellín, Colombia

Perfil

Administrador a nivel gerencial, creación de estrategia para incrementar ventas, enfocado al servicio al cliente interno y externo. Organizado, proactivo, comprometido, triatleta, son algunas de las cualidades que como ser humano me han caracterizado.

Experiencia

Julio 2021 – Actualmente / Poblado Hoteles – Colombia

Gerente General del Hotel Poblado Plaza y Poblado Alejandría

- Supervisar las gestiones del personal directivo y operativo de acuerdo a las necesidades de la organización.
- Crear y proponer proyecciones financieras, estrategias y objetivos empresariales de acuerdo al entorno y a las necesidades detectadas.
- Ejercer y velar por los activos de los accionistas siendo el representante legal de ambas sociedades.
- Supervisar y orientar la administración de los recursos humanos, financieros, materiales y de servicios concernientes a la gestión organizacional.

LOGROS

- Al cierre del 2024 lograr un G.O.P del 29% vs un presupuesto del 21%, el Revpar con crecimiento del 23.50% y el ADR con un incremento positivo del 34.36% vs presupuesto.
- Concretar una inversión de más de 1.5 millones de usd en remodelación del hotel.
- Disminuir un 4% las reservas que se generaban por OTA'S mediante estrategias de marketing y lograr incrementar un 7% el canal directo.
- Posicionar los hoteles en el top 5 de TripAdvisor de 258 hoteles en la ciudad de Medellín siendo el #1 el Hotel Poblado Plaza y #2 el Hotel Poblado Alejandría.

Septiembre 2020 – Febrero 2021 / Moncada Holding – Colombia/UAE

Gerente de Proyectos Hoteleros

- Estudio y análisis de proyectos hoteleros para posible inversión o compra de inmueble a nivel Colombia y Emiratos Árabes (Abu Dhabi)
- Creación de organigrama y equipo de trabajo para cumplir con una adecuada operación hotelera.
- Mantener excelente relación con los inversionistas colombo-emiratí.
- Velar por el buen uso de los recursos materiales y económicos de la Holding.

LOGROS

- Se obtuvo operación hotelera de hotel en la isla de Sardegna Italia.
- Se estudiaron más de 5 hoteles para posible inversión.
- Se aprobaron 3 proyectos hoteleros internacionales ubicados 2 en Abu Dhabi y 1 en Italia.

Octubre 2018 – Septiembre 2020 / Lagoon Hotel - Colombia *APERTURA*

Gerente General (GM)

- Establecer e implementar en conjunto con la Vicepresidencia Comercial Corporativa y la gerencia de ventas del hotel las estrategias para la consecución de las metas en ventas y cumplimiento de presupuestos establecido.
- Mantener alineado con el equipo comercial corporativo con el fin de garantizar el cumplimiento de los procesos de venta supervisando y verificando que este se realice. .
- Velar por el buen uso de los recursos materiales y económicos del hotel.

LOGROS

- Se obtuvo al segundo mes de abierto, la posición #2 en Trip Advisor.
- En la plataforma MyHotel estamos en el Top 10 de hoteles en todo Colombia con un porcentaje del 80% de satisfacción del huésped.
- En el 2019 se logró obtener en ventas totales un incremento del 8.26% vs presupuesto.
- Se ha venido trabajando y consolidando el personal del hotel con los estándares y normas requeridas, YTD 55 empleados.

Julio 2017 – Octubre 2018 / Marriott Medellín - Colombia *APERTURA*

Director de Ventas y Mercadeo (DOSM)

- Trabajar de la mano con los jefes de departamentos de gestión de ingresos y operaciones para garantizar que las estrategias de marketing y ventas departamentales estén alineadas con el plan general del hotel.
- Desarrollar e implementar una estrategia de ventas con un equipo totalmente nuevo y que utilice los recursos de venta de la propiedad y aproveche todos los motores de ventas de propiedades anteriores para obtener resultados.
- Desarrolla una estrategia operativa de alimentos y bebidas que está alineada con la estrategia comercial de la marca y lidera su ejecución.

LOGROS

- Primer mes de apertura se logró superar de un 55% a un 69.7% la ocupación.
- En solo dos meses se logró posicionar el hotel en lugar # 1 en Revpar y Occ vs set competitivo.
- Se logro captar más de 120 cuentas corporativas locales en solo mes y medio.
- En el área de Banquetes, se lleva un logro de 1,198,751usd vs 743,000.
Un 62% más vs presupuesto.

Mayo 2016 – Julio 2017/Courtyard Marriott Hermosillo–México *APERTURA*

Director de Ventas y Mercadeo (DOSM)

- Gestiona el desarrollo de un plan estratégico con un equipo nuevo de cuentas para los generadores de demanda en el mercado.
- Revisa el informe de Revisión de Alineación Estratégica (STAR), informes competitivos de compras y utiliza otros recursos para mantener una conciencia de la posición de mercado del hotel
- Sirve como contacto de ventas para el Gerente General, el equipo de liderazgo de propiedad, los líderes de Ventas de Grupo y Área de Ventas

LOGROS

- Identificación de más de 20 cuentas “top” las cuales dieron la base corporativa.
- Posicionar el Courtyard Marriott en un mercado local sin conocimiento de la marca.
- Se incremento la venta de habitaciones un 20% los primeros 6 meses de apertura; 6,938 vs el presupuesto de 5,799.

Agosto 2014 – Mayo 2016 / Marriott Tegucigalpa, Honduras

Director de Ventas y Mercadeo (DOSM)

- Participa en llamadas de ventas con miembros del equipo de Ventas y Marketing para adquirir nuevos negocios y / o cerrar negocios.
- Participación en campañas locales debido a situaciones gubernamentales que afectaban al hotel indirectamente.
- Desarrolla fuertes relaciones comunitarias y públicas manteniendo la participación de la propiedad en ferias locales, regionales y nacionales y eventos de clientes.

LOGROS

- Implementación de programa SFA de Marriott en el área comercial.
- Encargado del segmento grupal, incrementándolo del 2014 al 2015 un 12%.
- Se realizo el primer “Wedding Fest” en el hotel (Marzo2015) teniendo como resultado, 17kUSD.
- Creación de nuevo menú de banquetes, dando resultado del 3.65% más que el presupuesto.

Octubre 2013 – Agosto 2014 / JW Marriott Polanco, México

Gerente de Ventas

- Relación estricta con los clientes.
- Gestionar un equipo reactivo en el hotel.
- Creación de estrategias de ventas.

Mayo 2012 – Octubre 2013 /JW Marriott Polanco, México

Ejecutivo de Ventas

- Prospeccionar clientes
- Incrementar la cartera de clientes para el hotel
- Venta y coordinación de eventos/grupos
- Mantenimiento de cuentas

Formación académica

Centro de Estudios Superiores San Ángel. | Lic. Administración Hotelera
Graduado 2008 - 2011

Universidad de Houston, Texas. | Intercambio Estudiantil
Graduado 2007 - 2008

Instituto Bilingüe Rudyard Kipling. | Primaria, Secundaria, Preparatoria
Graduado 1995 - 2007

Idiomas

Español: Nativo

Inglés: lectura, escritura y oral
Avanzado

Manejo de programas

Office: Word, Power Point, Excel, Outlook
Opera, MARSHA , SFA, Zeus

RESPONSABILIDADES ADQUIRIDAS

- Miembro actual de la Junta Directiva del Greater Medellin Convention & Visitors Bureau, representando al sector privado.
- Miembro actual de la Junta Directiva 2022-2024 de COTELCO Capitulo Antioquia, sector el Poblado.
- Exmiembro de Junta Directiva 2020-2021 de COTELCO Capitulo Antioquia, sector Oriente.
- Responsable de la coordinación y apertura de hoteles.
- A cargo de la negociación/operación del hotel de acuerdo a los estándares de la cadena, así como la generación de estrategias de venta, índice de compromiso de asociados de mi área, participación en planeación de proyectos CAPEX, presupuestos anuales, proyecciones mensuales.
- Enfoque a la obtención de nuevos clientes y desarrollo de la actual cartera. Supervisión de equipos efectivos de trabajo, incluyendo su motivación y capacitación, responsable directo de las Top 10 Accounts del hotel. Responsable desde la cotización, seguimiento, negociación, cierre de negocio, supervisión de grupo durante su estadía y cierre de cuentas.
- Visitas diarias a cuentas actuales, potenciales, cuentas target, etc, para promocionar los diferentes servicios y generar negocios, desarrollo de las cuentas por medio de plan de visitas y tele mercadeo en las diferentes zonas geográficas