



Juan Fernando Gómez Carrascal

Lugar de Residencia: Diagonal 55AE # 18-70 San Antonio Pereira, Rionegro, Antioquia, Colombia

Email: juanfdo77@hotmail.com

Teléfono Contacto: +57 315 733 35 49

Nacionalidad: Española

Fecha y Lugar de Nacimiento: Madrid - 23 de Octubre 1977

Cualidades y Logros Personales y Profesionales

Vocación personal en negociación, gestión y comercialización.
Implementar nuevas estrategias comerciales y de marketing.
Enfocado a resultados y objetivos.
Capacidad de comunicación, desarrollo, gestión y Liderazgo de equipos.
Gestión y contratación de contratos y acuerdos globales. (Planes de Acción)
Capacidad de adaptación a diferentes culturas y formas de pensar.
Gestión de Revenue & Yield.
Creación, desarrollo y posicionamiento marcas.
Distribución Tecnológica Hotelera (Channel/ RMS/ CRS), on line & off line.
Desarrollo de planes de Marketing y posicionamiento SEO y SEM
Plan Estratégico - Analista en Revenue & Yield - Management
Gestión de desarrollo y expansión de cadena previos análisis y estudios de Mercado para nuevos proyectos Hoteleros y de Servicios.

Experiencia Profesional

Vicepresidente Ejecutivo Comercial Corporativo

Grupo Hotelero Las Americas

Septiembre 2017 – Presente

- ***Miembro del Comité Ejecutivo** Gestora Hotelera Familiar. **Reporte directo CEO** y Comité Familiar.
- ***Creación, Desarrollo y Ejecución Plan Marketing, Ventas y Comunicación interna del Grupo.**
- *Definición estrategia en **Revenue & Yield Management**. Gestión e **Implementación de KPI**
- *Implementación de **Políticas y Procedimientos** gestión Ventas por canales.
- ***Posicionamiento**. Maximización y **acuerdos preferenciales vía Online Travel Agency (OTAs)**
- ***Gestión de paridad en los canales Offline y Online**. Buscando Maximización de Ingresos.
- *Desarrollo y **plan de ventas & marketing segmento MICE y Congresos.**
- ***Negociación preferenciales** para operación **Chárter (Mayoristas) y Consortías Globales**
- *Incrementar el ADR y RevPar vía maximización Ingresos por Canales. Buscar el Mix de posicionamiento Online y Offline.
- *Gestión de **Optimización en Buscadores** – Posicionamiento – Aplicación **Inteligencia Artificial - SEO**
- ***Estudios, Análisis y Planificación de nuevos proyectos hoteleros v/o Centros de Convenciones.**
- *Estructuración y planificación de Estructura Comercial para expansión Grupo hotelero y Servicios.
- *Participación en **Ferias y Roadshow Internacionales** – **Imex Las Vegas, Eibtm, ITB, WTM, Fiexpo, Phocus Wright USA, Virtuoso Roadshow, Cvent, Northstarmedia**
- ***Gestión**, preparación Licitaciones **online RFP – Lanyon.**
- *Gestión, Preparación, Elaboración y capacitación de **Candidaturas Mundiales en Congresos**, Cumbres y Foros Empresariales. Miembro **permanente ICCA ASOCIATION.**
- *Desarrollo, Estandarización y Creación **Club Fidelidad Grupo Hotelero** “Smiles” – Generar Valor Experiencial en foco **Incremento de Room Revenue y ADR.**
- *Gestión, Extracción y **Análisis de Bases de Datos - Big Data**
- *Plan estratégico de **Redes Sociales** – Incremento de Revenue – **Optimizar y maximizar posicionamiento en Redes y Metabuscadores**

Gerente General

Central Hotel Panamá (Apertura) 5* Luxury Boutique Hotel

enero 2016 – Agosto 2017

www.centralhotelpanama.com

- *Gestión y liderazgo de equipos interdepartamentales.
- *Orientación a resultados y retos empresariales.
- *Creación, Gestión y Análisis de P&G. Maximización de costos y Negociación proveedores
- *Creación e Implementación y coordinación Plan de Mercadeo Ventas y Comunicación interno del Hotel.
- *Planeación estratégica del grupo Hotelero.
- *Desarrollo y ejecución estrategia marketing online y offline.
- *Maximización y posicionamiento SEO y SEM. Gestión y estrategias en Ventas para incrementar vía Redes Sociales
- *Contratación y gestión plataforma Revenue Management System (RMS)
- *Generación del Plan estratégico de marketing y revenue.

Director Comercial Marketing y Ventas.

www.hotellasamericas.com.co

- * Reportar directamente a Dirección General y Presidencia del Grupo.
- * Contratación global con Key Players Tour Operación Online y Offline.
- * Gestión de equipo Nacional e Internacional. Oficinas Internacionales.
- * Coordinación, Gestión y Ejecución de los diferentes “business & marketing plan” de los hoteles
- * Realización de presupuestos y gestión de objetivos de los hoteles
- * Implementación de los diferentes Planes de acción y estrategia.
- * Captación de nuevo negocio.
- * Planeación estratégica y comercial de aperturas y nuevos proyectos.
- * Contratación y operación comercial Licitación Líneas Aéreas.

Director Comercial y Contratación

Julio 2011 – febrero 2013

Nh Hotels & Resorts – Hesperia Hotels & Resorts

Madrid & Barcelona - España

www.nh-hotels.com

- * Reportar directamente a Dirección General Unidad de Negocio España
- * Contratación y comercialización **Tour Operación Online y Offline**. (B2B & B2C)
- * Gestión y operación de equipo entre hotel y oficinas corporativas.
- * **Posicionamiento y participación** en estrategias colaborativas como miembro de **Leading Hotels of the World**
- * Creación, Coordinación, Gestión y Ejecución de los diferentes “business & marketing plans” de la compañía en los diferentes Hoteles
- * Realización de proyecciones, presupuestos y gestión de objetivos.
- * Implementación de los diferentes Planes de acción y estrategia Online y Offline
- * Manejo y ejecución de revenue, estrategias por canales de distribución online y directa (Web&Reservas) – Channel Manager
- * Captación y generación de nuevos negocios en los diferentes hoteles del grupo
- * **Maximización** de ingresos y **optimización SEO y SEM**.

Dirección Comercial Sixt Rent a Car España

Enero 2011 – Julio 2011

Sixt Rent a Car SLU

Madrid - España

- * Reportar directamente a Director General España.
- * Coordinar y gestionar equipo comercial en España preparando plan de marketing-ventas y estrategias.
- * Contratación de diferentes consorcios a nivel local y global, Viajes ECI, AmexBarcelo, CWT, Halcón Viajes, Grupo Nautalia, Kenes Group
- * Implicación y toma de decisión en el departamento de Yield y rentabilidad, junto con flotas y operaciones.
- * Contratación, Implementación y planificación de Global International Key Accounts en España.
- * Estudios de mercado y competitividad dentro del sector del automóvil.

Global Director Sales & Marketing Manager Spain, Portugal & Italia

Febrero 2006 – Enero 2011

Kempinski Hotels SA

Madrid - España

- * Reportar al SVP Global Sales & Marketing Office
- * Contratar y desarrollar nuevas Key Accounts para el sur de Europa, con incremento tanto en el outbound business como en el incoming.
- * Organizar, coordinar y desarrollar negocio por medio de participación en Ferias con stand propio en Eibtm & Fitur, Trade Shows, Roadshow, eventos segmentados con clientes y Fam Trips. **Participación en Virtuoso Roadshow**
- * Contratación y presentaciones a cuentas corporativas como Líneas Aéreas, Rent a Car, Agencias Especializadas Mice, Tour Operadores, Embajadas y TPI, nacionales e internacionales.
- * **Posicionamiento y participación** en estrategias colaborativas como miembro **de Leading Hotels of the World**.
- * Contratación y negociación tanto a nivel global como a nivel particular (hotel) con las principales cuentas en (Mice, Corporativas y Tour Operadores), contratación en clientes como centrales de reservas y broker on line.
- * Analizar los presupuestos y plan marketing para los diferentes hoteles del área responsable, direccionando a los mercados más rentables e importantes.
- * Soporte corporativo para el desarrollo de nuevos mercados estratégicos a los diferentes hoteles del grupo, con búsqueda y captación de cuentas.
- * Gestión y coordinación del equipo comercial y de contratación.
- * Conseguir y obtener los presupuestos y objetivos durante los últimos 3 consecutivos años.
- * Estudios de Mercado de nuestros principales competidores por segmentos y área para nuestros hoteles.

Global Key Account Manager, Madrid

Diciembre 2004 - Febrero 2006

Derby Hotels Collection – Luxury Hotel Group

- * Coordinación, supervisión y gestión de las acciones comerciales del equipo de ventas.
- * Informes y reportar semanal y mensualmente de actividades, visitas y contratación.
- * Dirección de las actividades comerciales por los diferentes segmentos de negocio de los hoteles.
- * Realización y desarrollo del plan de ventas y marketing de los diferentes hoteles en Madrid
- * Responsable de la contratación y negociación de las cuentas corporativas Top 25 de la compañía en Madrid y Barcelona.
- * Presupuestos y plan de marketing plan del 2005 & 2006
- * Coordinación con el Convention Bureau de Madrid y Barcelona en acciones comerciales, Roadshows, ferias y fam trips.
- * Gestión de las cuentas más importantes de Mice para el outbound business a las propiedades en Barcelona y Londres

Executive Area Sales Manager
Sol Melia Hotels SA

Febrero 2001 - Diciembre 2004

- * Organización y coordinación de viajes de familiarización con prensa, cuentas corporativas, agencias y compañías aéreas.
- * Desarrollo y mantenimiento de las relaciones con proveedores, desarrollando un plan de acción y de marketing por cuenta corporativa, informando y obteniendo el máximo partido de las cuentas gestionadas.
- * Gestión y contratación de cuentas corporativas RFP.
- * Búsqueda y desarrollo de nuevos clientes en organización de eventos, congresos, Tour operación y travel managers.

Sales Manager Hotel Gran Meliá Volcán Lanzarote 5*L (Opening Hotel)
Sol Melia Hotels SA

Febrero 2000 – Febrero 2001

- * Posicionamiento y comercialización del hotel en el segmento **5* Lujo** en Islas Canarias.
- * Generación de nuevos acuerdos estratégicos de segmentos de Mercado (Mice, TTOO).
- * Participación en Ferias, Workshops, Trade Shows en co-ordinación con Oficina de Turismo de Canarias
- * Co-ordinación con la oficina central en el segmento de Corporate y Mice
- * Realización del Marketing Plan & Presupuesto 2001

Estudios

Licenciatura Empresas Actividades Turísticas - Turismo

Master en Ventas y Negociación
English Business Course
Yield & Revenue Management Course
Customer Care & Hospitality Training Course

Juan Carlos I Universidad, Madrid, España
Cámara de Comercio Madrid, España
Group Accor Hotels, Coventry, UK
Sol Melia Hotels, Madrid, España
Group Accor Hotels, Coventry, UK

Idiomas

Español, lengua nativa
Ingles, fluido hablado y escrito
Alemán, conocimiento basico

Conocimientos Informáticos

Conocimiento de Fidelio Front Office y Fidelio Sales & Catering
Conocimiento de OPERA
Conocimiento de Zeus
Plataforma sistema Asiste
Conocimiento Amadeus GDS
Paquete Office (Excell (Tablas Dinámicas), Word, Power Point)

Asociaciones y Juntas Directivas

Miembro Activo Junta Directiva Camara Comercio Colombo Panama.
Miembro de la Asoc. Española Gestores de Viajes (AEGVE)
Miembro de Asoc. Española de profesionales del Turismo (AEPT)
Miembro de Asoc. Española de Directivos Hotel (AED)
Miembro del Consejo Ejecutivo Unión Iberoamericana Profesionales Turismo (UIPT)

Referencias

Christian Renz,

James Phillips,

Manuel Lopez,

Iolanda Martinez,

Juan Carlos Reina

Suzann Marx,

Estanislao de Mata,

Javier Mellado

Executive Vice President Global Sales & Marketing, Rocco Forte Hotels
Director Area Global Sales Europe, Kempinski Hotels
Director of Global Sales & Marketing en Sol Melia Hotels
Director Sales & Marketing Kempinski Hotel Bahia Real Fuerteventura
General Manager Barceló Hotels & Resorts
Director of Global Sales Canary Islands en Sol Melia Hotels.
Director General España & Portugal Sixt Rent a Car.
Director Comercial Nh Resorts

***** Si necesita los datos de contacto, no dude en solicitármelo, pues muchos de ellos se encuentran en otras corporaciones empresariales.***