

Company
Description

Kategora cuenta con apartamentos en destinos vacacionales y urbanos, y se encuentra en plena fase de expansión desarrollando nuevos proyectos que próximamente se unirán a su portfolio. Establecimientos que actualmente se comercializan de manera independiente pero que pronto, se comercializarán bajo una marca propia orientada tanto a las cortas estancias como a las medias y largas estancias. Este proyecto nace de una idea fundamental: desarrollar un nuevo modelo de hospitality en el que el alojamiento se plantea como parte fundamental de una experiencia flexible y vinculada directamente con las características de cada destino. Espacios con alma que faciliten la conexión del huésped tanto con cada entorno como con las personas que trabajan y se alojan en cada Kora Living. Un proyecto desarrollado por profesionales apasionados que, basándose en las directrices del "conscious living", busca fomentar un nuevo concepto: más libre, enriquecedor y responsable.

Information

 **Deadline:** 2022-09-30
 **Category:** Business
 **Province:** Bizkaia

 **Country:** Basque Country
 **City:** Bilbao

Company

Kategoria

**Main functions, requisites & benefits****Main functions**

Qué harás en tu día a día Fijar y cambiar los precios, disponibilidad y restricciones (apertura y cierres, CTA, CTD, LOS...) en los diferentes alojamientos de una manera dinámica para conseguir los objetivos establecidos. Gestionar los canales de venta, monitorizar disparidades y problemas en la distribución. Usar el PMS y/o RMS para cambiar precios y para analizar datos de pickup, segmentación, canales, tipos de habitaciones, reservas... y así monitorear que se cumplan los objetivos. Utilizar las herramientas y palancas que permitan corregir desviaciones y caminar hacia los objetivos. Participar en la elaboración de forecasting y de presupuestos. Contacto con los diferentes alojamientos para no perder el pulso del mercado y poder ajustar la estrategia de revenue a la realidad de cada plaza y de los mercados. Analizar datos de las extranet de las OTAs para comprender mejor la demanda y las acciones a llevar a cabo. Analizar los precios de la competencia con herramientas tipo rate shopper. Elaboración de informes para la dirección general con los principales KPI establecidos. Participación con los departamentos de IT en la realización de cuadros de mando. Potenciar la venta directa, proponiendo acciones para maximizar y optimizar los ingresos provenientes de canales directos. Trabajar de la mano del departamento de marketing, quien se encarga de las campañas de marketing digital. Identificar oportunidades para mejorar la estrategia global de revenue management.

Requisites

Qué necesitamos Buscamos un responsable de revenue management que, en coordinación con la dirección general, marque y ejecute la estrategia para maximizar y optimizar los ingresos de los establecimientos, encontrando el mix óptimo entre las cortas y las largas estancias. Una persona orientada a los números, con capacidad de analizar el mercado y procesar datos procedentes del PMS y diferentes softwares que se utilicen, como channel manager, extranet de OTAs, rate shoppers, etc. Para ello necesitamos una persona con experiencia en hoteles y con visión para adaptar y marcar la estrategia a las necesidades y tendencias del mercado y, muy importante, que apueste por la venta directa como un pilar básico de la estrategia de revenue management. Encajarás muy bien si: Tienes al menos 2 años de experiencia en revenue management o en puestos de recepción con responsabilidades de revenue management. Eres persona motivada, orientada a la consecución de objetivos con ganas de ser parte importante de un gran proyecto en expansión. Te gusta trabajar en equipo, ya que tendrás que estar en contacto con los diferentes alojamientos y departamentos cuyas acciones impacten en la estrategia de revenue management. Eres de los que le gusta el Excel y sabes hacer documentos pickup con datos del PMS. Sabes usar un PMS, pero no solo a nivel de reporting, sino que también entiendes como la gestión del día a día de recepción u otros departamentos impactan en el PMS, y como consecuencia en los informes que usarás. Hablas, escribes y entiendes inglés a buen nivel, porque está previsto que haya alojamientos a nivel internacional. Tienes formación en turismo, ADE o específica en revenue management. Te gusta el marketing digital, sabes usar Google Analytics y estas familiarizado con términos como tasa de conversión, motor de reservas, Google Hotel Ads o metabuscador. Sabes tomar decisiones, porque vas a tener que tomar muchas, y eres capaz de marcar la estrategia de revenue management junto a la dirección general. Sabes hacer maneos entre