

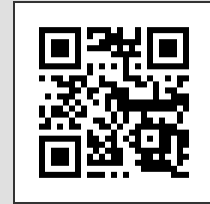
Fabián Núñez van Pinxteren



Turismo Hotelero es mi vocación, Turistenístico mi pasión

Profesional hotelero y de la comunicación 2.0
EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Jefe de Ventas EMEA Welcomebeds - Globalia (Enero 2017-Actualmente)**
 - ❑ Responsable de ventas EMEA offline y online B2B.
 - ❑ Expansión de nuevos países. Clientes B2B-B2B-B2C
 - ❑ Coordinación XML y producto.
 - ❑ Business Intelligence, pricing, revenue y comercialización offline.
 - ❑ Presupuestos y resultados en base a objetivos.
- **Director de Ventas España, Portugal y LATAM Triptease Ltd (Mayo 2016-Enero 2017)**
 - ❑ Expansión del mercado español, portugués y latinoamericano.
 - ❑ Negociación con hoteles/cadenas desde 100 habitaciones a 20.000 habitaciones para implementación de la Plataforma de Reserva Directa.
 - ❑ Elaboración de Business Plan.
 - ❑ Gestión de acciones de marketing y publicidad.
 - ❑ Presupuestos y resultados en base a objetivos.
- **Ejecutivo de Ventas Corporate Travelodge Hoteles España (Agosto 2015-Mayo 2016)**
 - ❑ Ampliación y prospección de cuentas corporativas de los 5 hoteles de la cadena en España (visitas comerciales, gestión BBDD, report de ventas).
 - ❑ Negociación de tarifas, carga en sistema, supervisión de reservas, resolución de incidencias.
 - ❑ Elaboración de procedimientos con directrices de venta, gestión de reservas, protocolos.
- **Consultor Hotelero Especialista C&R Business Intelligence (Marzo 2014-Agosto 2015)**
 - ❑ Consultor Hotel Táctica de Valencia: Comercialización, marketing, operativa, compras, mantenimiento, etc...
 - ❑ Consultor especialista Soluibiza (Islas Baleares)
 - ❑ Gestión y coordinación Departamento de Auditorías
 - ❑ Director Hotel Rural Roqueo de Chavela.
 - ❑ Delegado Comercial Hotelero Grupo Ecolimpieza: Comercial, coordinación, planificación, RRHH, etc...
- **Dept. Reservas y Revenue Hotel Silken Madrid Puerta América (Octubre 2013-Marzo 2014)**
 - ❑ Ejecutar las labores de atención al cliente en el Departamentos de Reservas (grupos e individuales).
 - ❑ Realizar las gestiones relacionadas con la ocupación y venta de las habitaciones.
 - ❑ Apoyo al Revenue Manager y elaboración de informes.
 - ❑ Realizar labores propias de la facturación y cobro.
 - ❑ Recibir, tramitar y dirigir las reclamaciones de los clientes a los servicios correspondientes.
- **Recepcionista/Jefe de Recepción Hoteles Ibis, Accor Hoteles España (Julio 2009-Junio 2013)**
 - ❑ Atender todas las peticiones de información y reservas de clientes.
 - ❑ Preparar los planes de trabajo de las camareras de pisos.
 - ❑ Encargado de llevar al día el main courage del hotel.
 - ❑ Gestionar reglas y procedimientos a seguir en materia de seguridad.
 - ❑ Organizar y gestionar los procedimientos de ISO 9001 y 14001 así como llevar la operativa de los mismos.
 - ❑ Gestión de procedimientos administrativos, política de compras y elaboración de presupuestos.
 - ❑ Apoyo y aplicación de estrategias de marketing en alojamiento y restauración.
 - ❑ Contratación, formación, evaluación y gestión de personal.



Lugar de residencia: Mallorca, Londres y Madrid

Nacionalidad: Española y Holandesa



Telf: +34 659 54 60 69 - +44 (0) 7447 134 579



fanuvp



fanuvp@turistenistico.com

FORMACION

- **Master en Gestión Integral Calidad, Medioambiente, Seguridad y Salud en el Trabajo**
UIB (Illes Balears)
- **Grado en Turismo**
Universidad Alcalá de Henares (Madrid)
- **Grado Superior de Alojamiento**
IES Hotel Escuela (Madrid)

IDIOMAS

- **English:** Advanced.
- **Nederlands:** Moedertaal.
- **Deutsch:** Mittleres Niveau.
- **Français:** Niveau intermédiaire.

OTROS DATOS DE INTERES

- Permiso de conducción: B.
- Software Hotelero Opera y FOLS.
- Estudiante Erasmus Austria (6 meses).
- Estudiante primaria en UK (1 año).
- Blogger turístico hotelero
www.turistenistico.com