

Munkaadói interjú

A szállodai értékesítési vezető

foglalkozásról

„Egyre nagyobb igény van a pihenésre ebben a stresszes,
rohanó világban.”

Az interjút adta: Tóth Andrea, értékesítési vezető

Cég profilja: idegenforgalom, turizmus
Szektor: versenyszféra
Dolgozók száma: 800 fő
Munkakörben dolgozók száma: 1
Nemi arány a munkakörben: 100% nő
Életkori átlag a munkakörben: 38 év

1. Mióta tevékenykedik a szakmában? Mi motiválta arra, hogy erre a pályára lépjen?

Az iskoláim elvégzése óta dolgozom a szálloda iparban. Mindig is szerettem emberekkel foglalkozni, és érdekelték az idegen nyelvek, meg a turisztika, ezért választottam ezt a szakmát

2. Mivel foglalkozik és hogy épül fel a cégük? Hányan dolgoznak a szakmában Önöknél?

A szállodai értékesítési vezető egy szálloda, vagy szállodalánc alkalmazottjaként dolgozik, általában a felső vezetői csapat tagjaként. Munkájának célja, hogy megfelelő értékesítési stratégia kialakításával a szálloda szolgáltatásait és teljes kapacitását

értékesítse, forgalmát és nyereségét növelje, új vendégeket szerezzen. E célok elérésének érdekében irányítja beosztottait, koordinálja munkájukat, valamint ellenőrzi a sikerességüket. Fontos, hogy a szálloda partnereivel, a beszállítókkal jó kapcsolatokat ápoljon, új partnereket keressen az üzleti stratégia megvalósításához, és aktívan részt vegyen az értékesítést elősegítő marketing tevékenységekben, illetve a cég arculatának kialakításában.

3. Milyen módszereket használnak a szállodai értékesítési vezető kiválasztása során? Milyen szempontok alapján választanak a jelentkezők közül?

Pályáztatás, vagy fejevadász útján keresünk új kollégát. Szükséges a közgazdász diploma, és a több éves szállodai gyakorlat, ezen kívül pedig legalább két idegen nyelv felsőfokú aktív ismerete.

4. Megváltozott munkaképességű személyt alkalmaznak ebben a munkakörben? Milyen előnyeit és hátrányait tapasztalják meg ennek?

Hallássérültek és enyhe fokban mozgássérültek a sérülés típusától és mértékétől függően elláthatják ezt a munkakört. Tehát ebben az esetben nem tapasztalhatjuk hátrányát, ha az illető képes ellátni a feladatát.

5. Milyen gyakran változik a dolgozók összetétele? Mi lehet ennek az oka?

Változások inkább a diákok, és a szezonális munkát végzők között van. Az állandó személyzet között ez nem jellemző. Akik gyakorlatra jönnek, azok visszamennek tanulni, a szezon végével pedig mindig csökken a dolgozói létszám, hiszen nincs szükség annyi emberre.

6. Mitől függ, hogy valaki beválik-e ezen a pályáján? Milyen visszajelzést kapnak a dolgozók a teljesítményükről?

A jó vezető a szálloda forgalmának maximalizálása érdekében új szegmenseket, új partnereket kutat fel, bővíti a szálloda ügyfélkörét. A potenciális új partnerekkel tárgyalásokat folytat, együttműködési megállapodásokat köt. A szálloda meglévő

partnereivel tartja a kapcsolatot, nyomon követi az együttműködés eredményességét. Figyeli a piaci trendeket és a versenytársak tevékenységét. A beszállító és szakmabeli partnerekkel felveszi és ápolja a kapcsolatot.

7. Van-e tipikus karrierút a szállodai értékesítési vezető pályáján? Milyen továbblépési lehetőségei vannak a munkavállalóknak?

Van karrierút, például ha valaki felsőbb szintre lép. A másik lehetőség, amikor valaki külföldön tölt be hasonló, vagy magasabb pozíciót. Ilyenkor azért anyagiakban is jelentősen mérhető az előrelépés.

8. Mi várható a jövőben ezen a területen? Miért ajánlja ezt a pályát az érdeklődőknek?

Egyre nagyobb igény van a pihenésre ebben a stresszes, rohanó világban. Divatos lett ünnepekre, évfordulókra is szállodai pihenést ajándékozni. Sok család már a nagyobb ünnepnapokat is szállodákban töltik, hogy egymásra koncentrálhassanak, ne pedig a házimunkára. Tehát egyre nagyobb a kereslet a szállodaiparra. Ez a munka nagyon változatos, és érdekes, tele új dolgokkal. Aki szereti az embereket, az idegen nyelveket, a kihívásokat, és a kreativitást, annak kifejezetten ajánlom ezt a szakmát.