

MARTIN GOMEZ MACIEL



Malvas 68 | 04890 Coyoacán | CDMX
e-mail: martingomezmaciel19@gmail.com
cellular: 55 5498-9389

Objetivo:

Implementar todos mis conocimientos y experiencia adquiridos durante más de 26 años en el área Comercial, en beneficio de la organización logrando las Metas y Objetivos de Venta con un alto desempeño y productividad.

Formación Académica:

Técnico en Turismo - Escuela Mexicana de Turismo de 1985 a 1987 (Pasante)

RESUMEN PROFESIONAL

Nombre de la empresa: **Grupo Corporativo Playa México y Caribe (Hyatt Ziva y Zilara)**

Puesto ocupado: Gerente de Ventas

Periodo laborado: Diciembre 2013 a Septiembre 2020

Actividades realizadas en el puesto:

Actividades Comerciales, atendiendo a los principales Meeting Planners, Cuentas Comerciales, PCO's y DMC's de alto nivel. Especialista en trato y relaciones comerciales con los principales CEO's. Cierre de negocio de Grupos y Convenciones. Planificación de Eventos de Promoción y Publicidad. Organización de Viajes de Familiarización en conjunto con Líneas Aéreas y DMC's.

Principales logros obtenidos en el puesto:

- Durante mi Gestión Comercial supere en un 15% la cuota asignada de Ventas en los segmentos de grupos y convenciones
- Reforzar la Presencia de Marca Hyatt Ziva y Zilara en el mercado de IBTM para Grupos y Convenciones
- Innovar la Presencia de la Marca en Torneos de Golf participando activamente con los principales Meeting Planners y PCO's

- Implementar visitas recurrentes con los principales Clientes en conjunto con Gerentes Generales de las Propiedades de los Hoteles

Nombre de la empresa: **Grupo Brisas**

Puesto ocupado: Gerente de Ventas

Periodo laborado: Septiembre 2009 a Noviembre 2012

Actividades realizadas en el puesto:

Comercialización y Promoción de los Hoteles posicionándolos con las principales Cámaras y Asociaciones para la realización de Congresos y Convenciones a nivel nacional.

Principales logros obtenidos en el puesto:

- Incremento un 10% los ingresos de ventas sobre las cuotas anuales
- Anticiparme eficazmente a la competencia ajustando oportunamente las tarifas en función de la oferta y demanda para el cierre de negocio
- Capacidad de asegurar las ventas, desarrollando estrategias para retener a los clientes

Nombre de la empresa: **Grupo Posadas**

Puesto ocupado: Asesor de Cuentas Clave

Periodo laborado: Enero 1991 a Diciembre 2008

Actividades realizadas en el puesto:

Maximización de Ingresos en el giro de Meeting Planners. Participación en la implementación de los objetivos de ventas fijando planes de acción para el logro de Cuotas Anuales. Análisis del comportamiento del Mercado Nacional en la tendencia de Grupos y Convenciones. Investigar e identificar las oportunidades de venta, generando indicadores y detectando clientes potenciales.

Principales logros obtenidos en el puesto:

- Desarrolle, mantuve y mejore las relaciones con los clientes asegurando un alto nivel de servicio, conservando su lealtad.
- Asegure la presencia de las Marcas de Grupo Posadas en los principales eventos sociales como la mejor opción para la realización de Grupos y Convenciones
- Promoví productos innovadores diseñados para la captación de Grupos y Convenciones de todas las marcas de Hoteles que opera Grupo Posadas
- Obtuve durante 4 años el reconocimiento al Mejor Vendedor de Cuentas Clave

Competencias y Habilidades

- | | |
|--------------------------|--------------------------------|
| - Trabajo en equipo | Dominio de Juntas presenciales |
| - Reuniones Virtuales | Relación Efectiva con Clientes |
| - Orientación al cliente | Espíritu Comercial |
| - Habilidad Comercial | Comunicación efectiva |

Fortalezas

- Conocimiento de las necesidades de los Meeting Planners
- Manejo de cartera de los CEO's de las más grandes empresas en México.
- Gran actitud positiva y proactiva en todo momento

Cursos y Seminarios:

- Programa Tiempo Cero (Plataforma para manejo de Integral de Grupos y Convenciones)
- Seminario de Herman Miller – Fortalezas en Ventas
- Curso de “Las Personas Primero”
- Curso de Optimización de Tarifas

Informática:

Office, Zoom, Webinar, Teams. Envision