

# GABRIELA ARRECHEA RUIZ SANDOVAL

+ 52 1 55 10 60 15 27

✉ garrechea@yahoo.com

in [linkedin.com/in/garrechears](https://www.linkedin.com/in/garrechears)



## SUBDIRECTOR COMERCIAL | MARKETING | PROGRAMAS DE LEALTAD | KPIs PLANEACIÓN ESTRATÉGICA | EVENTOS | ALIANZAS ESTRATÉGICAS | LIDERAZGO

Ejecutivo con sólida carrera en impulsar la rentabilidad de empresas nacionales/internacionales y líderes en brindar Experiencias (Hostelería & Eventos), por medio del desarrollo e implementación de estrategias para incrementar su valor, posicionamiento en el mercado y comercialización para diferentes segmentos. Especialista en liderar y gestionar equipos para asegurar su empoderamiento y cumplimiento de objetivos.

### Subdirector Comercial

Diciembre 2014 a la fecha



- Dirigir el desarrollo comercial de la cadena a nivel regional por medio del diseño e implementación del Plan Comercial integrado por estrategias de Venta y Marketing, asegurando el posicionamiento de las marcas y rentabilidad del negocio.
- Diseñar e implementar estrategia de promociones especiales para el DMC, ventas individuales, programa comercial, Meeting Planners y mayoristas en periodos de oportunidad.
- Liderar la creación y organización de un área para grupos con servicios integrales, mejorando la oferta como experiencia al cliente.
- Dirigir las operaciones administrativas y comerciales de la oficina México.
- Asegurar la gestión y desarrollo de talento comercial por medio de la implementación de organigramas funcionales, programas de capacitación, empoderamiento, KPIs y plan de comisiones para asegurar el cumplimiento de objetivos.
- Dirigir la operación de grupos y eventos en hoteles del grupo y en otras plazas para impulsar la demanda de hoteles.
- Liderar la administración y desarrollo de presupuestos para maximizar el aprovechamiento y ahorro de recursos.
- ✓ Creación e implementación de un programa comercial con ganancias por \$736,349.00, apertura de nicho de mercado con incremento promedio de 10% anual.
- ✓ Creación y organización de área de grupos y convenciones con servicios integrales, mejorando la oferta al cliente, logrando cerrar el año 2016 con un ingreso de \$5,300,000.00.
- ✓ Promoción de destinos donde opera Traffic Tours: Riviera Maya, Cancún, Cozumel, República Dominicana, Cuba, Jamaica, Puerto Vallarta y Los Cabos, concretando ganancias por \$1,207,000.00, en un sector de mercado donde no se había vendido nada en años anteriores.

### Gerente Comercial

Octubre 2005 a Noviembre 2014



- Dirigir el rediseño e implementación del Plan Comercial para asegurar el posicionamiento comercial y rentabilidad del portafolio de servicios que conforman la cadena.
- Desarrollar alianzas estratégicas con proveedores como: líneas aéreas, hoteles, agencias mayoristas para armar paquetes individuales y grupales que beneficien la rentabilidad del negocio.
- Diseñar e implementar estrategia de promociones especiales para ventas individuales, programa comercial, Meeting Planners y mayoristas en periodos de oportunidad.
- Construir e implementar área para grupos con servicios integrales, mejorando la oferta al cliente en lugar de promover únicamente productos propios.
- Liderar la operación y administración de la oficina para asegurar la alineación, gestión y cumplimiento de objetivos.
- Liderar equipo de 15 personas y asegurar su desarrollo para optimizar costos y cumplimiento de ventas.
- Liderar el diseño, desarrollo y lanzamiento de campañas de posicionamiento.
- Asegurar la integración de promociones para cuentas clave, realizando un benchmarking de la competencia.
- Liderar la administración y desarrollo de presupuestos para maximizar el aprovechamiento y ahorro de recursos.
- ✓ Diseño de promociones especiales para el área de Turismo Receptivo, paquetes mayoristas y producto venta al público directamente en la agencia de viajes, lo que permitió aumentar 12% las ventas con respecto al año anterior.
- ✓ Integración de base de datos de cuenta comercial, incrementando ventas a través de estas cuentas en 70% contra lo reportado los dos últimos años.
- ✓ Creación y organización de un área para grupos con servicios integrales, logrando cerrar 27 grupos nuevos incrementando las ventas un 19%.
- ✓ Promociones especiales a MP logrando cerrar 20 grupos más.
- ✓ Firma de convenios de cuenta comercial, logrando un incremento en ventas individuales del 15%.

## Gerente Regional de Ventas



Noviembre 2004 a Octubre 2005

- Liderar el desarrollo e implementación de estrategias comerciales para asegurar el posicionamiento y crecimiento comercial del grupo en el mercado.
- Diseñar e implementar plan de promociones especiales para: entas individuales, programa comercial y MP.
- Liderar la planeación y operación de grupos y eventos en hotel para fortalecer relaciones y alianzas comerciales con clientes.
- Liderar el diseño e implementación de material promocional para reposicionar el Hotel Las Hadas en Manzanillo.
- Asegurar el diseño, desarrollo y lanzamiento de campaña e integración de promociones para cuentas clave.
- Liderar equipos comerciales y administrativos para fortalecer incrementar cartera de clientes.
- ✓ Diseño y ejecución del programa de reposicionamiento del Hotel Las Hadas, Manzanillo, entre las casas de incentivo, creando en seis meses una base de datos para la prospección, generando 14 contactos para el área de grupos y 20 convenios con tarifas comerciales corporativas, incrementando de 0 a 25 las empresas en cartera.
- ✓ Desarrollo de alianzas estratégicas, incentivando nuevos nichos de mercado –golfistas y bodas– firmando, en cuatro meses, alianza para bodas con Liverpool, por medio del otorgamiento de puntos para hospedaje o banquetes por cada compra y negociando en dos meses, convenios para tiendas de golf virtuales, con un descuento del 30% sobre el precio de lista en el uso del campo de golf y acumulación de puntos en el programa de lealtad.

## Gerente de Cuentas Clave



Noviembre 2001 a Noviembre 2004

- Asegurar el crecimiento del P&L del portafolio (Eventos Corporativos) por medio del desarrollo, administración y acompañamiento de cuentas clave (Empresas de Tecnología).
- Diseñar e implementar propuestas de valor acorde a los requerimientos del cliente.
- Coordinar la integración de base de datos del segmento asignado.
- Coordinar la administración de la oficina y desarrollo de personal.
- Asegurar la elaboración de órdenes de servicio para eventos, juntas pre convención y cierres de los mismos.
- Acompañar a las empresas de grupo CIE, organización y operación de sus eventos.
- ✓ Integración de base de datos de 421 empresas potenciales, con invitación de 80 empresas para conocer recinto, incrementando ventas a través de estas cuentas corporativas en un 94% del primer año al segundo.
- ✓ Integración de promociones para cuentas clave, elaborando tres esquemas de beneficios en función de cada presupuesto, acordando una variación a la baja de 15%—antes IVA y servicio.

## Gerente de Ventas Internacional



Septiembre 1999 a Septiembre 2001

- Liderar el desarrollo de estrategias para asegurar la estructuración e implementación de campaña promocional para incrementar las reservaciones entre los globalizadores: Sabre, Worldspan, Amadeus y Apollo.
- Fortalecer nuevas oportunidades de negocio con globalizadores para definir diversos medios de difusión del hotel e incrementar su posicionamiento en mercados meta.
- Asegurar la negociación y firma de convenios con tripulaciones.
- ✓ Definición de Spiff para vendedores en Sabre, con premio de un viaje todo pagado y publicidad de cintillas en pantallas, incrementando reservaciones de 45 a 63 mensuales.
- ✓ Definición del esquema de intercambio en especie con Amadeus, donde por tres meses aparecería la imagen y descripción del hotel en el apartado de los mejores hoteles, incrementando, en tres meses, bookings de 98 a 130.
- ✓ Análisis de mercado de las líneas áreas que hospedan sus tripulaciones en la CDMX, identificando un universo de 10, siendo 5 potenciales para el hotel. Cierre de volúmenes del 17% de la ocupación, ayudando a incrementar los ingresos.

Licenciatura en Turismo | Universidad Hispano Mexicana  
Maestría en Desarrollo Humano Organizacional | Universidad ITACA | Actual

Formación Directiva | IPADE | 2014

Curso Marketing Digital y Ventas por Internet | FINDES | 2011

Diplomado Dirección de Empresas | FINDES | 2011

Diplomado en Desarrollo Humano y Psicoterapia Gestalt para Manejo de Grupos | UNIGEA | 2009

Diplomado Internacional en Coaching Ejecutivo | PNL /MASTER COACH | 2009

Curso de Negocios | BERLITZ | 2009

Diplomado en Dirección de Ventas y Servicio al Cliente | WTCM | 2001

Diplomado Mercadotecnia | UNAM | 2001

Inglés | Avanzado

Microsoft Office | AUTOCAD | CRM