

# Giovanni Carlo Greco

Sales & Hotel Manager

Nato a Bologna il 22/11/1967, residente a Bologna



## ESPERIENZA PROFESSIONALE

### PROFILO PROFESSIONALE :

Professionista del settore alberghiero,  
da oltre 30 anni.

Formato e cresciuto nelle mie prime esperienze alberghiere da dirigenti della Ciga group, durante la mia collaborazione con la Monrif Hotel che mi ha forgiato e preparato alla attività alberghiera.

Ho sempre amato il lavoro in Hotel e il contatto con il pubblico mettendomi sempre in prima persona nel rapporto cliente – hotel, cercando di garantire il miglior servizio e l'immagine dell'hotel. Nella mansione di Sales Manager ho cercato di coltivare rapporti con TO e OTA per migliorare il fatturato e la presenza sui mercati stranieri. Ho seguito due importanti rilanci l'Hotel El Faro storico albergo della Sardegna e l'Argentiera inn progetto sperimentale.

Capacità di problem solving volta alla semplificazione e all'ottenimento dei risultati.

Flessibilità e massima disponibilità nella crescita operativa e migliorativa della struttura. Resistenza allo stress e capacità di gestire rapporti istituzionali

## COMPETENZE

Conoscenza del pacchetto Office: Word, Excel, Power Point, Access.

Conoscenza di programmi di gestione Alberghiera Proxima e Gp Dati.

Predisposizione al lavoro in team.

coordinamento e creazione di eventi press lunch : Ducati, Husqvarna.

Problem solving operativo

Planning e budgeting

Coordinamento reparti alberghieri in particolare, ristorante, cucina, Room division.

Autonomia decisionale, Forte senso etico, coordinamento di reparti e staff.

Abilità negoziali e di mediazione

Doti relazionali

Attitudine allo sport, praticato vela, windsurf, mountain bike.

## LINGUE PARLATE

Italiano	Lingua Madre
Inglese	Livello C1 parlato B1 scritto
Francese	Livello C1 parlato B1 Scritto
Spagnolo	Livello A2 Parlavo A1 Scritto

## PROFILO

Dinamico, socievole, tenace quando serve, pronto alla sfide operative e lavorative. Mi piace lavorare in team composti da persone motivate con cui condividere obiettivi e risultati.

## SOCIAL MEDIA

-<https://www.linkedin.com/in/giovanni-carlo-greco-a62137a6/>

## ESPERIENZE LAVORATIVE

Ottobre 2016 - Marzo 2020.

**Gestione Argentiera Inn Hotel & Hostel località Argentiera, Sassari :**

- Rilancio e apertura Hotel & Hostel Argentiera inn, progetto sviluppato con un socio e collaboratori.
- 30 camere con ristorante inserito nel Parco Geominerario dell'Argentiera.
- Gestione diretta della struttura con obiettivo di posizionare la struttura nel mercato del turismo olistico ed esperienziale.
- Creazione di itinerari e percorsi turistici, per la rivalutazione del territorio
- General Manager, marketing, responsabile sicurezza e operatività di tutto l'hotel.

Ottobre 2014 - Ottobre 2016

**, Sales Manager e Direttore facenti funzioni, Hotel El Ginestre 4\* Porto Cervo OT :**

- Sales Manager Hotel Le Ginestre, per proseguire nel 2° anno come Sales e Direzione operativa protempore, hotel di 100 camere con ristorante e sala congressi.
- apertura contratti tour operator e creazione pacchetti vacanze Saga group.
- Supervisione e coordinamento reparti ristorante camere piscina.
- Monitoraggio Budget e costi di gestione.

Novembre 2001 - Aprile 2014

**Sales, Marketing and Meeting Manager at Hotel El Faro 4\*5\* Alghero SS :**

- Hotel Lusso 5 stelle dal 2002 al 2009, 4 stelle S dal 2010 al 2014
- Camere 82
- Mansioni svolte Dal 2001 al 2014: Ripertura con nuova gestione e riprogrammazione piano Marketing Responsabile Vendite clientela individuale, congressi (mice) e pianificazione, controllo e gestione eventi
- Responsabile e organizzazione banchetti matrimoni e cerimonie
- Sviluppo commerciale leisure & mice
- Gestione contatti e problematiche clientela
- Pubbliche relazioni V.I.P. Attori e Cantanti per ospitalità
- Preparazione gestione e organizzazione gruppi
- Monitoraggio dei risultati di business conseguiti e attuazione di eventuali strategie migliorative.
- Organizzazione eventi musicali, teatrali e mostre
- Responsabile Marketing - web marketing - analisi concorrenza e strategie di vendita
- Responsabile Front Office anni 2004/2005 e anni 2010/11/12/13
- Supporto rete informatica per problemi relativi alle connessioni e indirizzi ip
- Controllo e supporto 1 maitre ristorazione per eventi di gala e matrimoni
- Formazione brigata di cucina anni 2002/2003/2004
- Coordinamento reparto spiaggia e piscina con linee guida al personale di salvamento
- Controllo e rispetto ordinanza balneare capitaneria di Alghero dal 2001 al 2013
- Organizzazione e partecipazioni Fiere 2002/2014: Organizzazione materiale promozionale, organizzazione stand, pre-contatti operatori, incontri e presentazione prodotto, follow up e finalizzazione contratti
- Partecipazione in rappresentanza sia della singola struttura che in forma aggregata per il Consorzio Riviera del Corallo di Alghero
- Partecipazione a numerose fiere nazionali, estere e workshop tematici in particolar modo: Italia: Bit, Bmt, Ttg/Tti, Art city exchange, Btc., Bitas
- Estero: WTM Londra, Mitt Mosca, Bit Francoforte, Tur Gotheborg, Fitur Madrid, Iltm Cannes.

Gennaio 2000 Luglio 2001.

**Sales Manager Royal Garden Hotel, 4\* Granarolo Bologna :**

- Hotel Lusso 4 stelle, 154 camere
- Mansione principale: Sales Manager Responsabile Marketing
- Supporto vendite ristorazione.
- Organizzazione ristorante promozione e controllo dei costi di ristorazione per gruppi turistici di passaggio.

Gennaio 1996 Febbraio 2000.

**Segretario Ricevimento e Cassa Hotel Palace, 3\* Bologna :**

- Hotel storico 3 stelle, 113 camere
- Hotel 3 stelle, 113 camere,
- Front e Back office
- Segretario di ricevimento e cassa. con mansioni di portineria e informazioni alla clientela.

Novembre 1992 – Dicembre 1995

**Segretario di ricevimento e cassa turnante - Hotel Lusso 4 stelle 140 camere. Gruppo MONRIF HOTEL Bologna :**

- Segretario di ricevimento e cassa con mansioni di portineria e turnante notturno.
- Gestione dei sospesi e invio solleciti e fatture. Front e Back Office .
- Svolgimento dei compiti assegnati con attenzione e precisione.

Novembre 1987 – Ottobre 1992

**Addetto Portineria, centralino e ricevimento - Hotel Royal Carlton 5\*, Gruppo Monrif Hotel 250 camere**

- Formazione per addetto al ricevimento e portineria.
- Commissioniere per clientela di lusso, centralinista, prime mansioni di ricevimento, registrazione documenti passaporti e assistenza in ricevimento.
- pratiche amministrative per conto del ricevimento e disbrigo visti presso ambasciate e consolati.
- formazione e perfezionamento lingue inglese e francese.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**2011 - Formazione Alberghiera Fondo Forte** Tenciche di posizionamento, Seo e Sem, email marketing.

**1994 - UNIBO DAMS Dipartimento Arte Musica Comunicazioni e Spettacolo BOLOGNA :** Frequentazione degli esami con indirizzo Musicale essendo appassionato della materia ed esami di Marketing che si sono rivelati utili poi nelle strategie di ampliamento della clientela e dello studio di clientela e mercati turistici.

**1988 - Diploma Magistrale Istituto Magistrale Laura Bassi – Bologna** Studi Umanistici

**Risultati Conseguiti :**

Da Sales Manager si è raggiunto un implemento di fatturato dal 30 al 50% in alcune strutture ricettive, a volte anche in un solo anno sfruttando le potenzialità nascoste.

Ho sempre cercato di costruire un immagine di prestigio sul territorio e consolidare i rapporti Istituzionali.

Creazione di modelli e schemi per la gestione degli eventi e miglioramento dei reparti.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.

*Giovanni Carlo Greco*