

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