



Groups & Incentives Senior Sales Executive

“Es el responsable de la gestión comercial, operación, dirección y supervisión de todas las tareas relacionadas a la atención de grupos afines y de incentivos”.

Requisitos básicos

1. De dos a tres años de experiencia en puestos similares
2. Conocer el producto turístico de Costa Rica
3. Inglés fluido (hablar, leer y escribir)
4. Bachillerato universitario ó diplomado técnico en turismo
5. Licencia B1
6. MS Office, redes sociales, aplicaciones de mercadeo electrónico

Habilidades

1. Intelectuales: redacción de informes, agilidad para realizar cálculos matemáticos, creatividad
2. Personales: orden, capacidad para trabajar bajo presión, toma de decisiones
3. Sociales: relaciones interpersonales, liderazgo, expresión oral y escrita, trabajo en equipo
4. Físicas: Destreza manual, agilidad en la maniobra de equipos, coordinación corporal

Condiciones del Trabajo

5. Las labores se realizan principalmente en la oficina, sin embargo, también se requiere presencia en puertos y aeropuertos durante las operaciones. También se realizan giras por el país para supervisión de grupos (cada vez que tengamos grupos en destino) y prospección de producto (trimestralmente). Cabe la posibilidad de realizar viajes al extranjero para atender ferias de turismo o visitas personalizadas de forma esporádica.
6. Puesto de tiempo completo
7. Ubicación del trabajo: Urbanización El Robledal, La Uruca, San José, 400 Norte y 100 Este del hotel Barcelo San José Palacio
8. Fecha de inicio: 16 de Marzo de 2014
9. Salario base más comisiones por ventas

Enviar su currículum a info@bestcostaricadm.com.

Período de recepción de currículos disponible hasta el 13 de Marzo de 2014