



RESPUESTA DEL GOBIERNO

(184) PREGUNTA ESCRITA CONGRESO

184/16103

31/07/2017

44754

AUTOR/A: PASCUAL PEÑA, Sergio (GCUP-ECP-EM)

RESPUESTA:

En relación con la información solicitada por Su Señoría, se señala que los elementos evaluados para la selección de los puestos de Director/a de Marketing y Comunicación y Director/a de Ventas, Distribución e Ingresos, de la Sociedad Mercantil Paradores de Turismo de España S.A. han sido los correspondientes a la descripción de sendos puestos de trabajo, tal y como se recoge a continuación:

➤ Director de Marketing y Comunicación:

I) Competencias profesionales y experiencia:

- Creación del plan de marketing anual comercial y corporativo.
- Dirección y coordinación del análisis y seguimiento del comportamiento de los distintos mercados.
- Definición del portfolio de productos de la Marca Paradores.
- Definición y desarrollo de la estrategia de comunicación y publicidad: Desarrollo Web, Redes sociales, Media, Expansión, Merchandising, etc.
- Medición y análisis de la rentabilidad de las acciones de marketing realizadas.
- Elaboración, ejecución e implementación de la estrategia de Comunicación Externa.
- Participación en el desarrollo de nuevos productos junto con otros departamentos.
- Organización y Coordinación de eventos de nuestros productos.

II) Aptitudes y conocimientos:

- Titulación universitaria Superior o media, preferentemente Administración de Empresas o similar
- Estudios de especialización en Marketing/Venta.
- Conocimientos de planificación de estrategias comerciales, canales de distribución, producto-mercado-competencia de la empresa.



- Habilidad persuasora y de negociación.
- Flexibilidad mental de criterios.
- Creatividad y dinamismo.

➤ Director de Ingresos y Distribución:

I) Competencias profesionales y experiencia:

- Experiencia previa en el sector hostelería, preferiblemente con base operativa.
- Desarrollo de nuevas estrategias comerciales.
- Búsqueda de nuevos canales de ventas y mercados.
- Dirigir, motivar y desarrollar el equipo comercial a nivel nacional e internacional.
- Liderar e implantar nuevas tácticas de ventas.
- Planificación del Plan de Ventas y dirección del equipo comercial.
- Establecimiento de los Objetivos de Ventas, por Parador, segmento, y mercado. Así como la corrección de los desvíos que se hayan podido dar sobre los objetivos de cada uno.
- Clasificación de los clientes de Paradores para optimizar los resultados comerciales.
- Gestionar el equipo de Revenue Management y la estrategia de precios.
- Experiencia en la gestión de OTAs, OPCs, Retail, TMC, Wholesalers.
- Implantación de sistemas comerciales de gestión de ingresos y conectividades.

II) Aptitudes y conocimientos:

- Titulación universitaria Superior o media, preferentemente relacionada con Turismo.
- Estudios de especialización en Venta y Revenue Management.

1. Conocimientos de planificación de estrategias comerciales, canales de distribución, competencia de la empresa.

- Creatividad y dinamismo.
- Orientación a objetivos y al logro.
- Capacidad de liderazgo y gestión de equipos.
- Capacidad de análisis y síntesis.

Respecto al desempeño de puestos similares, cabe mencionar que los candidatos seleccionados cuentan con experiencia previa en posiciones y sectores afines al sector Hospedaje y Hostelería, en compañías con facturación, y centros de trabajo, igual o superior a Paradores.



El proceso de selección se realizó atendiendo a las siguientes fases:

2. Descripción del puesto a cubrir: funciones, competencias y los requisitos necesarios para poder determinar qué candidato se adecuará mejor al mismo.
3. Definición de la fuente de reclutamiento: Externa a través de Head Hunter, especializado en perfiles del sector.
4. Preselección de CV's realizando un estudio de los mismos teniendo en cuenta todos los datos de análisis y valoración recabados anteriormente y al inicio del proceso.
5. Realización de pruebas de selección: con la finalidad de obtener información objetiva relativa a las aptitudes, actitudes y capacidades de los candidatos inicialmente propuestos.
6. Ronda de Entrevistas de pre- selección.
7. Valoración de candidaturas. Con todos los datos disponibles se evalúan las candidaturas finales pasando a la fase de entrevistas finales.
8. Entrevista final. En esta última entrevista los candidatos finalistas se reúnen con las personas de la Sociedad Mercantil Paradores de España, S.A. con las que se relacionará de forma directa en el desempeño de su puesto de trabajo, es decir, con el superior jerárquico inmediato y con otros directivos de las distintas áreas o departamentos.
9. Decisión candidato finalista.
10. Toma de referencias.

A este proceso de selección se presentaron 9 candidaturas.

Ambos puestos tienen un salario fijo anual de 75.000 euros brutos, con incentivos variables, en función del cumplimiento de los objetivos anuales.

Madrid, 02 de noviembre de 2017