



Time for Sales

In Hospitality Industry

MADRID ALCALÁ DE HENARES BARCELONA TARRAGONA SEVILLA
SAN SEBASTIÁN ZARAGOZA MALLORCA ESTEPONA

¿Quiénes somos?

Hoteleras de vocación y con años de experiencia en el sector.
Las mejores aliadas de tu departamento de Marketing y Ventas.
Focalizamos nuestra área de actuación en los segmentos Corporate &
Mice.

PILAR CUESTA

- CO-FUNDADORA Y DIRECTORA DESARROLLO Mice in The Cloud.
- DIRECTORA DE VENTAS Y GESTORA DE CUENTAS CORPORATE & MICE Y TTOO Abba Hoteles.
- JEFE DE VENTAS Y GESTORA DE GRANDES CUENTAS CORPORATE & MICE Y TTOO Derby Hotels Collection.
- RESPONSABLE DEPARTAMENTO DE VENTAS Riu Hoteles.
- DEPARTAMENTO DE VENTAS Gestión Hotelera (GIHSA).



ARANTXA HERNANDO

- RESPONSABLE DE BOOKING DPTO PRODUCTO
Halcón / Viajes Ecuador
- DEPARTAMENTO DE CONTRATACION HOTELERA, MAYORISTAS
Globalia / Halcón viajes
- TECNICO DPTO MICE
Globalia / Halcón viajes
- DIRECTORA BUSSINES TRAVEL
Globalia / Halcón viajes



Nuestra Historia

Tras más de 20 años de experiencia tanto en la gestión como liderando los departamentos de marketing y ventas de hoteles y cadenas hoteleras, ¡POR FIN, decidimos juntar nuestros caminos, nuestro conocimiento y nuestra amplia cartera de clientes (y ya amigos) acumulada a lo largo de todos estos años!

Especializadas principalmente en los segmentos Corporate & MICE y Grupos, ofrecemos apoyos comerciales personalizados a cualquier compañía turística que lo requiera, como alternativa para mejorar su rentabilidad, destacar sobre su competencia y posicionarse en un entorno cada vez más competitivo.

PASIÓN

COMPROMISO

EXPERIENCIA

RIGOR

PROFESIONALIDAD

PERSONALIZACIÓN

HONESTIDAD

LEALTAD

¿Qué ofrecemos?

Ofrecemos gestión y asesoramiento comercial a hoteles independientes, pequeñas cadenas hoteleras o sedes para eventos que no dispongan de un departamento comercial propio o bien que deseen reforzar la comercialización y promoción en el ámbito nacional.

Actuamos como parte de tu equipo de Ventas y Marketing, focalizando nuestra área de actuación en los segmentos Corporate & MICE en España, principalmente en Madrid Comunidad y Barcelona.

Ofrecemos Servicios de Representación, Promoción, Marketing y Ventas:

- Elaboración y ejecución de la Estrategia de ventas.
- Prospección de mercado.
- Captación de nuevas cuentas, negociaciones, cierres de acuerdos con clientes y acuerdos Marco.
- Reforzar presencia en el mercado. Posicionamiento.
- Asesoramiento y consultoría comercial.
- Promoción activa y seguimiento continuado etc.

Acciones de Ventas y Comercialización

- Visitas comerciales en los siguientes segmentos:
 - Empresas Directas.
 - Agencias MICE.
 - Productoras Publicidad y Marketing, Consultoras etc.
 - DMC “Destination Management Companies”.
 - OPC “Organizadores Profesionales de Congresos”.
 - Agencias de Viajes especializadas reuniones y eventos.
 - Grandes Corporaciones de Viajes.
 - Agencias de Receptivo.
 - Agencias de Comunicación.
- Elaboración de agendas de visitas personalizadas.
- Análisis global de la situación actual de nuestro cliente y su competencia.
- Consultoría y diseño de un Plan de Acción Comercial.
- Asesoramiento y seguimiento de todos los eventos.
- Desarrollo de alianzas comerciales.
- Seguimiento exhaustivo de clientes y clientes potenciales.
- Elaboración de informes periódicos.

Acciones de PR

- Encuentros “one to one”.
- Presentaciones de producto/ Eventos.
- Planificación y Organización de Workshops.
- Planificación y Organización de viajes de familiarización.
- Asistencia a eventos del sector, workshops, y foros especializados de turismo Corporativo y de eventos.
- Presencia en las ferias Nacionales de turismo más reconocidas internacionalmente (Ibtm, Fitur..).
- Asesoramiento y organización de fam trips, sales blitz, workshops etc.

Acciones de Marketing

- Envío de e-mailings informativos y promocionales a toda nuestra base de datos con información, noticias, novedades, ofertas, paquetes, etc. de nuestros clientes.
- E-mailings a toda nuestra base de datos en fechas señaladas: Navidad, verano con las promociones específicas de cada temporada etc.
- Marketing online: web, diseño imagen corporativa, redes sociales, posicionamiento Seo/Sem: para este tipo de acciones siempre serán bajo petición, trabajamos con un partner una compañía de máxima confianza llamada Netspot.

Acciones de Comunicación

Para este tipo de acciones serán siempre bajo petición, actualmente trabajamos con un partner, de prestigio en este segmento de mercado:

- Plan estratégico de comunicación y publicidad para prensa y medios especializados .
- Notas de prensa y presencia continuada en los medios de comunicación.
- Organización de ruedas de prensa etc.

Acciones de Consultoría Comercial

Nuestra misión es mejorar el posicionamiento de nuestros clientes en los segmentos Corporate & MICE, sugiriéndoles de manera continuada acciones para la apertura de nuevos clientes potenciales, mantenimiento y fidelización de los ya existentes, con la única finalidad de aumentar su rentabilidad y fortalecer su posicionamiento en el mercado.

Nuestros Hoteles



HOTEL CLARIDGE
★★★★ MADRID



HOTEL ELBA MADRID ALCALÁ
★★★★ MADRID



HOTEL PCM FORUM ALCALÁ
★★★★ ALCALA DE HENARES (MADRID)



ALEXANDRA BARCELONA HOTEL
★★★★ BARCELONA



HOTEL RIBERA DE TRIANA
★★★★ SEVILLA



HOTEL LONDRES Y DE INGLATERRA
★★★★ SAN SEBASTIÁN

Nuestros Hoteles



HOTEL BALNEARIO ALHAMA DE ARAGÓN

★★★★ ZARAGOZA



H. BALNEARIO PLAYA DE COMARRUGA

★★★★ TARRAGONA



HOTEL ELBA SUNSET MALLORCA

★★★★ MADRID



H. ELBA ESTEPONA & THALASSO SPA

★★★★ ESTEPONA (MÁLAGA)

¡Muchas gracias por confiar en nosotras!

No dudes en llamarnos si estás pensando en un apoyo extra para tu departamento comercial. Estaremos encantadas de ayudarte.

Quedamos a vuestra entera disposición,

Pilar

pcuesta@timeforsales.es

609 089 608

También puedes contactarnos a través del formulario de contacto de nuestra página web:

timeforsales.es



Time for Sales

In Hospitality Industry