

Mario Takao Roma Momma

Ericeira, Lisboa - Portugal | +351 913 858245 | mario.takao.roma@gmail.com

Marketing e Vendas | Hotelaria & Hospitalidade | B2B – B2C | Estratégia Digital

Profissional especialista em gestão de marketing e vendas com experiência nas áreas da hotelaria, hospitalidade e reservas. Perfil planeador, alta capacidade resolutiva e visão estratégia. Experiente na condução de projetos estratégicos e no desenvolvimento de produtos turísticos de alto padrão para os mercados de luxo na Ásia e na Europa. Abordagem ágil e eficiente, sempre orientado a serviços excecionais para o cliente e a resultados de impacto para o negócio

- Mestre em Gestão Hoteleira, com sólida formação em marketing e carreira desenvolvida em Marketing e Vendas.
- Expertise na criação e implementação de estratégias de branding, marketing digital e desenvolvimento de produto.
- Êxito na gestão e desenvolvimento de negócios online, na negociação e desenvolvimento de parcerias, gestão de canais de vendas e plataformas online, gerindo empreendimentos turísticos de alto padrão na Ásia.
- Fortes habilidades analíticas, com visão estratégica para negócios e experiência na definição de preços, tarifas e ofertas
- Hábil no relacionamento com diferentes culturas, com experiência de trabalho internacional na Irlanda e Tailândia, de estudo nos EUA e atuação no desenvolvimento negócios com clientes na China, Índia, Sudeste Asiático e Europa.
- Perfil eclético, com múltiplos interesses e hobbies, como música, instrumentos musicais, surf e desporto no geral.

FORMAÇÃO ACADÉMICA

- **Mestrado em Gerenciamento Hoteleiro** – Dublin Institute of Technology, Irlanda | 2015 – 2016
- **Graduação em Publicidade e Marketing** – Universidade Mackenzie - São Paulo, Brasil | 2001 - 2006
- Línguas: **inglês fluente** | **francês intermédio** | espanhol intermédio | italiano intermédio | português nativo
- Tech skills: MSOffice | WordPress | Photoshop | WiX | SEO

EXPERIÊNCIA

Samui Bayside – Gerente de Marketing e Vendas **Remoto, Tailândia | Ago.2018 – atual**

Moradias de luxo localizadas em Samrong Beach – Koh Samui, Tailândia.

- Gestão de vendas, marketing e reservas, responsável pelo desenvolvimento e implementação das estratégias de vendas e marketing para impulsionar vendas em todos os canais.
- Gestão de ações e estratégias de marketing digital.
- Prospeção de agências de viagens e agentes de viagens para desenvolvimento de parcerias e acordos comerciais.
- Gerenciamento da plataforma OTA em termos de conteúdo, tarifas, disponibilidade e políticas.
- Criação de ofertas promocionais e eventos de marketing com o Little Hotelier.
- Elaboração de relatórios mensais e periódicos para o Gerente Geral e Proprietários.
- Produzir toda a literatura de vendas, incluindo design e gerenciamento do site, social medeia e gestão da reputação.

Samujana Villas - Gerente de vendas **Remoto, Tailândia | Set.2017 – Ago.2018**

Moradias de luxo de 5 estrelas com instalações de resort.

- Reportar ao Diretor de Vendas, responsável pela gestão das estratégias de vendas, com foco em aumentar a receita na China, Índia, Sudeste Asiático e mercados europeus.
- Prospeção e contratação de agências especializadas em casamento e agências de viagens de luxo e alto padrão.
- Organização e coordenação de sales trip, eventos de networking, feiras comerciais e eventos do setor.
- Organização de FAM Trips regulares, entretendo clientes existentes e potenciais.
- Gestão e controlo semanal do orçamento e participação na elaboração do plano de vendas e marketing, orçamento anual, previsões trimestrais e planos de negócios.

Radisson Blu Dublin Airport - Food and Drink Staff **Dublin, Irlanda | Mai.2016 – Ago.2017**

Hotel 4 estrelas - Grupo Carlson Rezidor.

- Atendimento aos clientes (restaurante, bar, lobby e café), apresentação de cardápio, anotação de pedidos, interface com Chefs e entrega de pedidos.
- Construção de relacionamento com os clientes, resolução de problemas e apoio ao setor de Meeting e Eventos.

Hotel Pousada Casarão – Gerente de Hotel **São Paulo, Brasil |Out.2010 – Dez.2014**

- Gestão do front office, gerenciamento de reservas, receção, check-in e check-out, controlo dos pagamentos.
- Relacionamento com operadores turísticos, OTAs e clientes empresariais.

Hotel Casarão Boiçucanga - Supervisor de Front Office **Brasil | Set. 2008 – Set. 2010**

Hotel costeiro voltado para o lazer localizado no complexo balnear de São Sebastião, Brasil.

- Liderança das atividades de front office, incluindo gerenciamento do processo de reserva e registo, receção de hóspedes, check-in e check-out, controlo financeiro de pagamentos e atendimento ao cliente.
- Compras (alimentos, bebidas e produtos de limpeza) e liderança da equipa da receção.

Marketing Ware - Coordenador de Projetos | Vendas **São Paulo, Brasil | Jan.2007 – Ago.2008**

Agência de Marketing com atuação no setor B2B

- Desenvolvimento e coordenação de projetos de CRM, responsável pela operação de programas de CRM, desenvolvimento e precificação de projetos e supervisão de equipas de operação.
- Sucesso na renovação da maioria dos contratos de alto valor.
- Interface direta com o gerente de projeto do cliente, responsável pela condução de reuniões de briefing, identificação de oportunidades e venda com foco no cliente.

Laboratórios Wyeth - Assistente de Marketing **São Paulo, Brasil | Jan.2004 – Jan.2007**

Indústria multinacional farmacêutica – soluções de biotecnologia para doenças raras.

- Participação na implementação e coordenação de projetos especiais: “Programa Hospital Escola de Amostras Grátis”, “Programa Bem Vindo” e “Programa Liberdade de Movimento”
- Suporte de marketing à equipa de representantes de vendas (mais de 20 consultores).
- Desenvolvimento e acompanhamento de plano tático de marketing e controlo orçamentário mensal.
- Lançamento de produto e apresentação do plano estratégico de marketing local.
- Gestão das operações de marketing e coordenação e do processo de aprovação de materiais de marketing.
- Apresentação de resultados mensais de vendas.