

ISRAEL NAVARRO GARCÍA

DIRECTOR COMERCIAL | DESENVOLUPAMENT DE NEGOCI | DISTRIBUCIÓ HOTELERA I ALIANCES

Barcelona, Espanya

israelnavarro.com · linkedin.com/in/israel-navarro-garcía

PERFIL EXECUTIU

Director comercial i de desenvolupament de negoci amb més de 25 anys de trajectòria en hoteleria i turisme, inclosos més de 18 anys liderant estratègia comercial, distribució, màrqueting i venda directa. Experiència integral en hotels vacacionals, urbans i de muntanya, així com en apartaments turístics, amb visió B2B/B2C i projecció internacional. Combina direcció estratègica i execució: obertura de mercats, negociació, revenue i pricing, connectivitat, grups, branding i coordinació amb Reserves, Operacions i Direcció General.

25+ ANYS · turisme

18+ ANYS · direcció

B2B + B2C · distribució

MERCATS · nacional + internacional

ÀREES D'ESPECIALITZACIÓ

Desenvolupament de negoci · Estratègia comercial · Comptes clau · Aliances estratègiques · Distribució hotelera · Revenue i pricing · Negociació contractual · Venda directa · Grups i MICE · Lideratge transversal

EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL

SALES EXECUTIVE — ANDORRA I BALEARS

abr. 2026 – juny 2026

Pierre & Vacances Center Parcs Group

- Responsabilitat comercial sobre 18 establiments -hotels i apartaments turístics- a Andorra i les Balears, amb interlocució directa amb turoperadors, majoristes, DMC, bedbanks, agències i partners turístics.
- Prospecció i visites comercials a Andorra, Menorca i Mallorca; negociació, seguiment de comptes i detecció d'oportunitats en coordinació amb Revenue, Grups, Reserves i Operacions.
- Treball sobre propostes, disponibilitat, tarifes i necessitats de distribució amb focus en conversió, viabilitat comercial i rendibilitat.

DESENVOLUPAMENT DE NEGOCI — CATALUNYA

març 2024 – març 2026

Perfect Travel Services · Projecte freelance de representació turística

- Representació comercial de Palladium Hotel Group, Dimensiones Club (majorista de grans viatges) i Wings to Claim (serveis jurídics especialitzats en reclamacions aèries) davant d'agències, grups i partners del mercat català.
- Prospecció sistemàtica, visites presencials, presentacions de producte, activació i seguiment de comptes, accions comercials i fam trips.
- Elaboració d'informes comercials orientats a l'anàlisi de mercat, la detecció d'oportunitats i la presa de decisions de cada marca representada.

DIRECTOR COMERCIAL I DE MÀRQUETING

des. 2005 – març 2024

Fantasía Hoteles

Més de 18 anys al capdavant de l'estratègia comercial, la distribució, el màrqueting, el desenvolupament de negoci i el posicionament d'establiments hotelers i apartaments turístics.

- Creació des de zero i desenvolupament integral dels departaments Comercial i de Màrqueting, definint estratègia, processos, canals i coordinació per a un portfolio que va arribar a quatre hotels i va incorporar apartaments turístics des del 2019.
- Direcció i supervisió del personal de Reserves, Recepció i Community Management, àrees estretament vinculades a Comercial, garantint coherència entre captació, venda, servei i comunicació.
- Lideratge del procés de digitalització per augmentar la rendibilitat: implantació end-to-end del Channel Manager i del motor de reserves, connectivitats, proves, formació, posada en marxa i optimització contínua.
- Disseny d'estratègies de Revenue Management amb Direcció General: pricing, disponibilitat, segmentació i optimització del mix de canals.
- Desenvolupament i fidelització de negoci; negociació de contractes, campanyes, contingents i condicions comercials amb partners estratègics com Hotelbeds (HBX Group), World2Meet, WebBeds, Ávoris Corporación Empresarial, MTS Globe o Travektino.
- Control i desenvolupament integral del branding de Fantasía Hoteles, incloent-hi màrqueting online i offline, campanyes, continguts, comunicació comercial i posicionament de marca.
- Impuls de la venda directa mitjançant estratègia web, promocions i optimització de la presència a les OTA, equilibrant abast, cost de distribució, ocupació i rendibilitat per canal.
- Representació de la companyia en fires, esdeveniments i workshops turístics nacionals i internacionals per generar negoci i consolidar relacions comercials.
- Gestió del cicle complet de grups: captació, cotització, negociació, confirmació, coordinació interna, seguiment i tancament.

EXPERIÈNCIA PROFESSIONAL · TRAJECTÒRIA ANTERIOR

COMERCIAL INTERNACIONAL

set. 2003 – des. 2005

Marina d'Or

- Desenvolupament comercial internacional d'hotels, apartaments turístics i productes turístics, inclòs el balneari d'aigua marina, a Bèlgica, Alemanya, Regne Unit, Països Baixos, Polònia, Luxemburg i Suïssa.
- Negociació de contractes, campanyes, contingents, condicions comercials i acords amb TUI (Alemanya), Jetair (Bèlgica), DERTOUR (Alemanya) o Thomas Cook (Regne Unit), entre altres partners internacionals.
- Captació i seguiment de turoperadors, agències i col·laboradors; participació en fires, workshops i presentacions B2B als mercats emissors.

COMERCIAL NACIONAL

març 2002 – set. 2003

Palafox Hoteles

- Desenvolupament comercial al mercat nacional mitjançant prospecció i visites presencials a empreses i clients potencials MICE, seguiment d'oportunitats, gestió de grups i esdeveniments i coordinació amb els diferents departaments dels hotels.

RECEPCIÓ

gen. 2001 – febr. 2002

Palafox Hoteles

- Gestió de l'operativa de recepció: atenció a l'hoste, gestió de reserves, control de crèdits i seguiment administratiu de clients, empreses i agències.

RECEPCIONISTA — ORIENTACIÓ COMERCIAL

Inici de trajectòria

Hotel Monasterio de Piedra

- Atenció a l'hoste, operativa hotelera i suport a la venda en un dels complexos turístics de referència a Aragó; base pràctica de l'experiència de client i l'operació hotelera.

PROPOSTA DE VALOR PROFESSIONAL

Coneixement directe de les prioritats, objeccions i necessitats d'una direcció hotelera, fruit de més de 18 anys gestionant la comercialització completa d'establiments. Aquesta experiència permet construir una interlocució d'igual a igual, detectar oportunitats reals i traduir estratègia, distribució i tecnologia en impacte comercial, operatiu i de rendibilitat.

ABAST COMERCIAL I SECTORIAL

ECOSISTEMA Hotels i apartaments turístics · Turoperadors · DMC · Bedbanks · OTA · Agències minoristes · Empreses · Grups i MICE · Partners estratègics

MERCATS Espanya · França · Bèlgica · Alemanya · Regne Unit · Països Baixos · Polònia · Luxemburg · Suïssa

ÀMBITS Desenvolupament de negoci · Contractació · Distribució · Revenue i pricing · Inventari i connectivitat · Venda directa · Màrqueting i marca · Reserves · Operacions

COMPETÈNCIES DIRECTIVES

Lideratge comercial · Visió estratègica · Negociació B2B · Venda consultiva · Orientació a resultats · Desenvolupament de relacions · Coordinació transversal · Comunicació empàtica · Adaptabilitat

FORMACIÓ ACADÈMICA

Tècnic en Empreses i Activitats Turístiques (TEAT) | Escuela de Turismo – Universidad de Zaragoza | 1994–1997

Màrqueting online: disseny i promoció de llocs web | Centro de Estudios ADAMS | 30 hores | 2020

IDIOMES

CASTELLÀ Nadiu · CATALÀ C1 · ANGLÈS Professional · FRANCÈS Professional · ALEMANY Avançat

EINES I ENTORN DIGITAL

PMS / CHANNEL MANAGER / MOTOR DE RESERVES Implantació, connectivitat i operació

CARNET DE CONDUIR Permís B

DIGITAL Microsoft 365 (Excel: intermedi, Word: alt, PowerPoint: intermedi, Outlook: alt) · WordPress · PHPlist · CRM / pipeline · IA generativa aplicada

BASE A BARCELONA · DISPONIBILITAT PER VIATJAR