

ISRAEL NAVARRO GARCÍA

DIRECTOR COMERCIAL | BUSINESS DEVELOPMENT | HOSPITALITY DISTRIBUTION & PARTNERSHIPS

Barcelona, España

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

PERFIL EJECUTIVO

Director comercial y de desarrollo de negocio con más de 25 años de trayectoria en hotelería y turismo, incluidos más de 18 años liderando estrategia comercial, distribución, marketing y venta directa. Experiencia integral en hoteles vacacionales, urbanos y de montaña, así como apartamentos turísticos, con visión B2B/B2C y exposición internacional. Combina dirección estratégica y ejecución: apertura de mercados, negociación, revenue y pricing, conectividad, grupos, branding y coordinación con Reservas, Operaciones y Dirección General.

25+ AÑOS · turismo 18+ AÑOS · dirección B2B + B2C · distribución MERCADOS · nacional + internacional

ÁREAS DE EXPERTISE

Business Development · Estrategia Comercial · Key Accounts · Strategic Partnerships · Distribución Hotelera · Revenue & Pricing · Negociación Contractual · Venta Directa · Grupos & MICE · Liderazgo Transversal

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SALES EXECUTIVE — ANDORRA & BALEARES

abr. 2026 – jun. 2026

Pierre & Vacances Center Parcs Group

- Responsabilidad comercial sobre 18 establecimientos -hoteles y apartamentos turísticos- en Andorra y Baleares, con interlocución directa con turoperadores, mayoristas, DMC, bedbanks, agencias y partners turísticos.
- Prospección y visitas comerciales en Andorra, Menorca y Mallorca; negociación, seguimiento de cuentas y detección de oportunidades en coordinación con Revenue, Grupos, Reservas y Operaciones.
- Trabajo sobre propuestas, disponibilidad, tarifas y necesidades de distribución con foco en conversión, viabilidad comercial y rentabilidad.

BUSINESS DEVELOPMENT — CATALUÑA

mar. 2024 – mar. 2026

Perfect Travel Services · Proyecto freelance de representación turística

- Representación comercial de Palladium Hotel Group, Dimensiones Club (mayorista de grandes viajes) y Wings to Claim (servicios jurídicos especializados en reclamaciones aéreas) ante agencias, grupos y partners del mercado catalán.
- Prospección sistemática, visitas presenciales, presentaciones de producto, activación y seguimiento de cuentas, acciones comerciales y fam trips.
- Elaboración de informes comerciales orientados al análisis de mercado, detección de oportunidades y toma de decisiones de cada marca representada.

DIRECTOR COMERCIAL Y MARKETING

dic. 2005 – mar. 2024

Fantasía Hoteles

Más de 18 años al frente de la estrategia comercial, distribución, marketing, desarrollo de negocio y posicionamiento de establecimientos hoteleros y apartamentos turísticos.

- Creación desde cero y desarrollo integral de los departamentos Comercial y de Marketing, definiendo estrategia, procesos, canales y coordinación para un portfolio que llegó a cuatro hoteles e incorporó apartamentos turísticos desde 2019.
- Dirección y control del personal de Reservas, Recepción y Community Management, áreas estrechamente vinculadas a Comercial, asegurando coherencia entre captación, venta, servicio y comunicación.
- Liderazgo del proceso de digitalización para aumentar la rentabilidad: implantación end-to-end del Channel Manager y del motor de reservas, conectividades, pruebas, formación, puesta en marcha y optimización continua.
- Diseño de estrategias de Revenue Management junto con Dirección General: pricing, disponibilidad, segmentación y optimización del mix de canales.
- Desarrollo y fidelización de negocio; negociación de contratos, campañas, cupos y condiciones comerciales con partners estratégicos como Hotelbeds (HBX Group), World2Meet, WebBeds, Ávoris Corporación Empresarial, MTS Globe o Traveltino.
- Control y desarrollo integral del branding de Fantasía Hoteles, incluyendo marketing online y offline, campañas, contenidos, comunicación comercial y posicionamiento de marca.
- Impulso de la venta directa mediante estrategia web, promociones y optimización de la presencia en OTAs, equilibrando alcance, coste de distribución, ocupación y rentabilidad por canal.
- Representación de la compañía en ferias, eventos y workshops turísticos nacionales e internacionales para generar negocio y consolidar relaciones comerciales.
- Gestión del ciclo completo de grupos: captación, cotización, negociación, confirmación, coordinación interna, seguimiento y cierre.

ISRAEL NAVARRO GARCÍA

EXECUTIVE CV · CONTINUACIÓN

EXPERIENCIA PROFESIONAL · TRAYECTORIA ANTERIOR

COMERCIAL INTERNACIONAL

sep. 2003 – dic. 2005

Marina d'Or

- Desarrollo comercial internacional de hoteles, apartamentos turísticos y productos turísticos, incluido el balneario de agua marina, en Bélgica, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Polonia, Luxemburgo y Suiza.
- Negociación de contratos, campañas, cupos, condiciones comerciales y acuerdos con TUI (Alemania), Jetair (Bélgica), DERTOUR (Alemania) o Thomas Cook (Reino Unido), entre otros partners internacionales.
- Captación y seguimiento de turoperadores, agencias y colaboradores; participación en ferias, workshops y presentaciones B2B en los mercados emisores.

COMERCIAL NACIONAL

mar. 2002 – sep. 2003

Palafox Hoteles

- Desarrollo comercial en el mercado nacional mediante prospección y visitas presenciales a empresas y potenciales clientes MICE, seguimiento de oportunidades, gestión de grupos y eventos y coordinación con los distintos departamentos de los hoteles.

RECEPCIÓN

ene. 2001 – feb. 2002

Palafox Hoteles

- Gestión de la operativa de recepción: atención al huésped, gestión de reservas, control de créditos y seguimiento administrativo de clientes, empresas y agencias.

RECEPCIONISTA — ORIENTACIÓN COMERCIAL

Inicio de trayectoria

Hotel Monasterio de Piedra

- Atención al huésped, operativa hotelera y apoyo a la venta en uno de los complejos turísticos de referencia en Aragón; base práctica de la experiencia de cliente y la operación hotelera.

PROPUESTA DE VALOR PROFESIONAL

Conocimiento directo de las prioridades, objeciones y necesidades de una dirección hotelera, fruto de más de 18 años gestionando la comercialización completa de establecimientos. Esta experiencia permite construir interlocución de igual a igual, detectar oportunidades reales y traducir estrategia, distribución y tecnología en impacto comercial, operativo y de rentabilidad.

ALCANCE COMERCIAL Y SECTORIAL

ECOSISTEMA Hoteles y apartamentos turísticos · Turoperadores · DMC · Bedbanks · OTAs · Agencias minoristas · Empresas · Grupos y MICE · Partners estratégicos

MERCADOS España · Francia · Bélgica · Alemania · Reino Unido · Países Bajos · Polonia · Luxemburgo · Suiza

ÁMBITOS Desarrollo de negocio · Contratación · Distribución · Revenue y pricing · Inventario y conectividad · Venta directa · Marketing y marca · Reservas · Operaciones

COMPETENCIAS DIRECTIVAS

Liderazgo comercial · Visión estratégica · Negociación B2B · Venta consultiva · Orientación a resultados · Desarrollo de relaciones · Coordinación transversal · Comunicación empática · Adaptabilidad

FORMACIÓN ACADÉMICA

Técnico en Empresas y Actividades Turísticas (TEAT) | Escuela de Turismo – Universidad de Zaragoza | 1994–1997

Marketing online: diseño y promoción de sitios web | Centro de Estudios ADAMS | 30 horas | 2020

IDIOMAS

ESPAÑOL Nativo · CATALÁN C1 · INGLÉS Profesional · FRANCÉS Profesional · ALEMÁN Avanzado

HERRAMIENTAS Y ENTORNO DIGITAL

PMS / CHANNEL MANAGER / MOTOR DE RESERVAS Implantación, conectividad y operación

CARNÉ DE CONDUCIR Permiso B

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

BASE EN BARCELONA · DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR