

ISRAEL NAVARRO GARCÍA

DIRECTEUR COMMERCIAL | DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL | DISTRIBUTION HÔTELIÈRE ET PARTENARIATS

Barcelone, Espagne

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

PROFIL DE DIRECTION

Directeur commercial et développement avec plus de 25 ans d'expérience dans l'hôtellerie et le tourisme, dont plus de 18 ans à la tête de la stratégie commerciale, de la distribution, du marketing et de la vente directe. Expérience complète dans l'hôtellerie de loisirs, urbaine et de montagne ainsi que dans les appartements touristiques, avec une vision B2B/B2C et internationale. Association du pilotage stratégique et de l'exécution : développement de marchés, négociation, revenue et pricing, connectivité, groupes, branding et coordination avec Réservations, Opérations et Direction Générale.

25+ ANS · tourisme

18+ ANS · direction

B2B + B2C · distribution

MARCHÉS · national + international

DOMAINES D'EXPERTISE

Développement commercial · Stratégie commerciale · Grands comptes · Partenariats stratégiques · Distribution hôtelière · Revenue et pricing · Négociation contractuelle · Vente directe · Groupes et MICE · Management transversal

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

SALES EXECUTIVE - ANDORRE ET ÎLES BALÉARES

avr. 2026 - juin 2026

Pierre & Vacances Center Parcs Group

- Responsabilité commerciale sur 18 établissements - hôtels et appartements touristiques - en Andorre et aux Baléares, avec gestion des relations auprès de tour-opérateurs, grossistes, DMC, banques de lits, agences et partenaires touristiques.
- Prospection et visites commerciales en Andorre, à Minorque et à Majorque ; négociation, suivi des comptes et détection d'opportunités en coordination avec Revenue, Groupes, Réservations et Opérations.
- Élaboration de propositions, gestion des disponibilités, tarifs et besoins de distribution, avec un objectif de conversion, de viabilité commerciale et de rentabilité.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - CATALOGNE

mars 2024 - mars 2026

Perfect Travel Services · Mission freelance de représentation touristique

- Représentation commerciale de Palladium Hotel Group, Dimensiones Club (tour-opérateur long-courrier) et Wings to Claim (services juridiques spécialisés dans les réclamations aériennes) auprès d'agences, de groupes et de partenaires du marché catalan.
- Prospection structurée, visites en présentiel, présentations de produits, activation et suivi des comptes, actions commerciales et voyages de familiarisation.
- Élaboration de rapports commerciaux axés sur l'analyse du marché, la détection d'opportunités et l'aide à la décision pour chaque marque représentée.

DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING

déc. 2005 - mars 2024

Fantasia Hoteles

Plus de 18 ans à la tête de la stratégie commerciale, de la distribution, du marketing, du développement commercial et du positionnement d'hôtels et d'appartements touristiques.

- Création et développement complets des départements Commercial et Marketing, avec définition de la stratégie, des processus, des canaux et de la coordination interne pour un portefeuille ayant compté jusqu'à quatre hôtels et intégré des appartements touristiques à partir de 2019.
- Direction et supervision des équipes Réservations, Réception et Community Management, étroitement liées au Commercial, afin de garantir la cohérence entre acquisition, vente, service et communication.
- Pilotage du programme de digitalisation destiné à accroître la rentabilité : déploiement intégral du Channel Manager et du moteur de réservation, connectivités, tests, formation, mise en production et optimisation continue.
- Conception des stratégies de Revenue Management avec la Direction Générale : pricing, disponibilité, segmentation et optimisation du mix de canaux.
- Développement et fidélisation de l'activité ; négociation de contrats, campagnes, allotements et conditions commerciales avec des partenaires stratégiques tels que Hotelbeds (HBX Group), World2Meet, WebBeds, Ávoris Corporación Empresarial, MTS Globe et Traveltino.
- Création, pilotage et évolution de la marque Fantasia Hoteles : marketing en ligne et hors ligne, campagnes, contenus, communication commerciale et positionnement.
- Développement de la vente directe par la stratégie web, les promotions et l'optimisation de la présence sur les OTA, en équilibrant visibilité, coût de distribution, occupation et rentabilité par canal.
- Représentation de l'entreprise lors de salons, événements et workshops touristiques nationaux et internationaux afin de générer de l'activité et de consolider les relations commerciales.
- Gestion du cycle complet des groupes : prospection, devis, négociation, confirmation, coordination interne, suivi et clôture.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE · PARCOURS ANTÉRIEUR

COMMERCIAL INTERNATIONAL

sept. 2003 - déc. 2005

Marina d'Or

- Développement des marchés européens pour les hôtels, appartements touristiques et produits touristiques, dont le centre de thalassothérapie, en Belgique, Allemagne, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas, en Pologne, au Luxembourg et en Suisse.
- Négociation de contrats, campagnes, allotements, conditions commerciales et accords avec TUI (Allemagne), Jetair (Belgique), DERTOUR (Allemagne), Thomas Cook (Royaume-Uni) et d'autres partenaires internationaux.
- Prospection et suivi des tour-opérateurs, agences et partenaires ; participation à des salons, workshops et présentations B2B sur les marchés émetteurs.

COMMERCIAL MARCHÉ NATIONAL

mars 2002 - sept. 2003

Palafox Hoteles

- Développement commercial du marché national par la prospection et les visites auprès d'entreprises et de prospects MICE, le suivi des opportunités, la gestion des groupes et événements et la coordination avec les départements des hôtels.

RÉCEPTION

janv. 2001 - févr. 2002

Palafox Hoteles

- Gestion des opérations de réception : accueil client, réservations, contrôle des crédits et suivi administratif des clients, entreprises et agences.

RÉCEPTIONNISTE - ORIENTATION COMMERCIALE

Début de carrière

Hotel Monasterio de Piedra

- Accueil client, opérations hôtelières et appui commercial dans l'un des complexes touristiques de référence en Aragon ; base pratique de l'expérience client et du fonctionnement hôtelier.

PROPOSITION DE VALEUR PROFESSIONNELLE

Connaissance directe des priorités, objections et besoins d'une direction hôtelière, acquise pendant plus de 18 ans de pilotage de la commercialisation complète d'établissements. Cette expérience permet un dialogue d'égal à égal, l'identification d'opportunités réelles et la traduction de la stratégie, de la distribution et de la technologie en gains commerciaux, opérationnels et de rentabilité.

PÉRIMÈTRE COMMERCIAL ET SECTORIEL

ÉCOSYSTÈME Hôtels et appartements touristiques · Tour-opérateurs · DMC · Banques de lits · OTA · Agences de voyages · Entreprises · Groupes et MICE · Partenaires stratégiques

MARCHÉS Espagne · France · Belgique · Allemagne · Royaume-Uni · Pays-Bas · Pologne · Luxembourg · Suisse

DOMAINES Développement commercial · Contracting · Distribution · Revenu et pricing · Inventaire et connectivité · Vente directe · Marketing et marque · Réservations · Opérations

COMPÉTENCES MANAGÉRIALES

Leadership commercial · Vision stratégique · Négociation B2B · Vente conseil · Culture du résultat · Développement des relations · Coordination transversale · Communication empathique · Adaptabilité

FORMATION

Diplôme de Technicien en Entreprises et Activités Touristiques (TEAT ; ancien diplôme universitaire espagnol en tourisme) | Escuela de Turismo – Universidad de Zaragoza | 1994-1997

Marketing en ligne : conception et promotion de sites web | Centro de Estudios ADAMS | 30 heures | 2020

LANGUES

ESPAGNOL Langue maternelle · CATALAN C1 · ANGLAIS Professionnel · FRANÇAIS Professionnel · ALLEMAND Avancé

NUMÉRIQUE Microsoft 365 (Excel : intermédiaire, Word : avancé, PowerPoint : intermédiaire, Outlook : avancé) · WordPress · PHPlist · CRM / pipeline · IA générative appliquée

PMS / CHANNEL MANAGER / MOTEUR DE RÉSERVATION Déploiement, connectivité et utilisation

PERMIS DE CONDUIRE Permis B

BASÉ À BARCELONE · DISPONIBLE POUR DES DÉPLACEMENTS