

IRINA MELISSA HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ

ESPERIENZE LAVORATIVE

Giugno 2025 - in corso

Blinkup, Digital Marketing Agency, Milan
Sales Manager & Business Developer

Gennaio 2025 - Giugno 2025

Bspoke Associates - PR & Sales company, Remote
Sales Manager

- Sviluppo e gestione della strategia di vendita per 7 hotel di lusso situati in Italia, Giappone e Messico.
- Coordinamento di attività commerciali: sales calls, organizzazione di fam trips, analisi di mercato e posizionamento.
- Negoziazione di contratti con agenzie di viaggio, tour operator e DMC, inclusa la gestione di commissioni e accordi commerciali.
- Definizione delle reti strategiche di affiliazione (Virtuoso, Mr. & Mrs. Smith) per aumentare la visibilità e le vendite dei partner.

Giugno 2021 - Gennaio 2025

THRENDS, Tourism & Hospitality Analytics, Rimini
Senior Consultant - Responsabile della divisione dati

- In quanto responsabile della divisione dati supervisionavo due risorse junior analyst e definivo le strategie per:
 - raccogliere e rielaborare dati (ad esempio dell'ISTAT o dall'analisi dei bilanci) per creare e aggiornare i database interni;
 - vendere e promuovere dei database e dei compset (fatturato +40% in tre anni);
 - procurare nuovi clienti durante la partecipazione ad eventi ma anche attraverso "cold calls & emails";
 - "The Bulletin", bollettino quotidiano, a carattere riservato e a pagamento, con informazioni su Hospitality Real Estate, Finanza e Sviluppo Alberghiero.
 - prodotto che seguivo giornalmente a 360°: scrittura delle notizie e delle analisi, attività di promozione per aumentare la base lettori, vendita degli abbonamenti aziendali e di diverse formule di sponsorship (fatturato +70% in 3 anni).
 - pubblicare semestralmente/annualmente report e snapshot. Ero autrice del report semestrale "Chains Monitor Italy" e co-autrice dei report annuali "Luxury Hospitality Italy" e "Building & Renovating Hotels Italy". Mi occupavo non solo delle analisi contenute nei report ma anche delle sponsorizzazioni degli stessi attraverso la vendita (secondo il "dynamic pricing") di pagine ADV a diverse aziende.
 - Svolgere analisi di mercato finalizzate allo sviluppo e alla riorganizzazione di catene alberghiere internazionali e nazionali.
- Progetti speciali: **ITHIC (Italian Hospitality Investment Conference)**
 - Speaker: Presentazione annuale (2023 & 2024) del "Luxury Hospitality Report Italy"
 - Co-creatrice e co-presentatrice degli "Hotel Chains Awards Italy 2024" (prima edizione)
 - Responsabile della sala stampa e intervistatrice (Gabriele Burgio, CEO Alpitour; Luca Boccato, CEO HNH Hospitality; Marcello Mangia, CEO Aeroviaggi; Giordano Nicoletti, Head of Hotel Operator Selection Europe & Consultancy Italy; Dimitris Manikis, President EMEA of Wyndham Hotels & Resorts; Avv. Massimiliano Macaione, Partner di Gianni & Origoni, Responsabile della practice Hospitality).
- Invitata come speaker:
 - **Hospitality Riva del Garda 2024**, "Past, present and future of Hotel Chains in Italy";
 - **Relais & Chateaux's Annual Convention 2024**, Tenuta Il Borro, "Luxury Hospitality in Italy";
 - **Riunione annuale Autentico Hotels 2024**, Ville sull'Arno, "Luxury Hospitality in Italy".



PROFILO

Sales Manager & Business Developer con oltre 4 anni di esperienza nella crescita commerciale di progetti digitali e data-driven nel settore Hospitality.

Specializzata nella costruzione di relazioni di fiducia con clienti B2B e vendita di soluzioni ad alto valore aggiunto.

Forte orientamento al risultato (es. fatturato The Bulletin +70% in 3 anni) e capacità di visione strategica.

FORMAZIONE

Università di Bologna

Laurea Triennale in Economia del Turismo (Tourism economics & leisure industries)

2018 - 2021

Istituto Tecnico Statale

Diploma in Turismo

2013 - 2018

LINGUE

Spagnolo - madrelingua

Italiano - madrelingua

Inglese - C1

Francese - B1

COMPETENZE

- Sviluppo Commerciale e Vendita Consulenziale
- Gestione Clienti e Account Management
- CRM e strumenti di marketing (Canva, Gmass/Mail Meteor, LinkedIn)