

ADRIANA ROBERTA JULIAO DE DOMENICO

Nacionalidad: Brasileña/Española

DNI: 26266209W

40 años

CP: 22220-030 – Flamengo / Rio de Janeiro – RJ Brasil

Tel.: +55 21 99302 0067 - Email: ajuliao1980@gmail.com

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/adriana-juliao-2a93604a> Proz: <http://www.proz.com/profile/3035542>



PERFIL

Profesional Diplomada en Turismo por la Universidad de Málaga, con 20 años de experiencia en España y Brasil, trabajando en empresas importantes del sector como Hotelbeds Group, CI Intercambio e Viagem, Club La Costa Resorts & Hotels y Accor Hotels, actuando en áreas Operacionales, Reservas, Marketing & Ventas, Gestión de Productos, siempre con el reto de potencializarlas ventas y la calidad de los productos ofrecidos por la empresa, atrayendo nuevos clientes, su fidelización y conquista de los objetivos propuestos.

AREAS DE INTERÉS

Traductora Freelance Español <> portugués

FORMACIÓN

- Universidad de Málaga (España) – Diplomada en Turismo – 2008;
- Universidade Anhembi Morumbi (Brasil) - Diplomada en Administración Hotelera – 2002.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Abreu Online –Rio de Janeiro/Brasil

10/2018- 07/2020- Analista de Productos

Análisis del producto turístico de Brasil, paquetes nacionales con bloques aéreos, hoteles y servicios. Estudio de tendencias de mercado; análisis de productos con la competencia y desempeño de ventas en la red Abreutur entre oficinas propias y bases de ventas para terceros; conocimiento sobre el valor del producto percibido por el consumidor, seguimiento del ciclo de vida del producto, más específicamente de los bloqueos aéreos para la creación de estrategias de calibración de precios con adecuación de rentabilidad y plazo de devolución con las compañías aéreas.

Interacción diaria con contratadores de hoteles y servicios en cada región brasileña para desarrollar estrategias y campañas de ventas, semanas promocionales como Blue Week, Semana do Brasil, también contenido para nuevos productos y ofertas.

Creación de contenido para guías de diferentes destinos brasileños como Serra Gaúcha, Balneario Camboriú, Bahía, Foz do Iguaçu y Pernambuco, con información completa sobre distancias y cómo llegar, clima, atractivos turísticos, hoteles, mapas, fotos y curiosidades. Estos guías están destinadas a agencias de viajes colaboradoras y oficinas propias de Abreutur.

Elaboración, seguimiento y actualización del contenido y creación de links a los paquetes de viaje con bloqueos aéreos para ser insertados en el site de Abreutur (B2B y B2C), así como su funcionamiento.

Creación de contenido sobre ofertas, destinos, paquetes turísticos y Viajes de Experiencia como itinerarios con charm, cultura, lujo, ecoturismo, aventura, resorts en Brasil por los diferentes canales de venta y promoción como site, EMKT, divulgación por Whatsapp, periódicos, revistas, blog, escaparate de agencias y flyers.

Visitas a ferias, participación en capacitaciones de diferentes proveedores de servicios, hoteles y destinos.

Hotelbeds Group –Destination Services – Málaga / Espanha

12/2016- 09/2018- Specialist Business Executive

Desarrollo de planes de acción a TTOO holandeses, israelíes e ingleses. Elaboración de nuevos circuitos en destinos como País Vasco, Cantabria, Asturias, La Rioja, Castilla y León y Andalucía. Cotizaciones de grupos a medida. Operativa de series. Negociación con cadenas hoteleras como Paradores, NH, Sercotel, Meliá, Eurostar, Vincci Hoteles, coordinación y contratación de guías locales, entradas a museos y monumentos, autobuses y restaurantes. Posterior seguimiento mientras el grupo viaja al destino.

Gestión de reservas FIT provenientes de tour operadores internacionales. Inserción de confirmaciones, modificaciones y cancelaciones de reservas en el sistema. Chequeo de *rooming lists* y reservas especiales. Atención e información al cliente de todo lo relacionado con su viaje. Emisión de cobros. Seguimiento post- venta del cliente y solución de incidencias que puedan surgir. Gestión de cupos y paros de ventas de los hoteles en el *back office* del sistema de los clientes.

CI Intercambio e Viagem – São Paulo / Brasil

05/2014- 12/2015- Gerente de productos y ventas

Gestión de los productos Hoteles, Alojamientos Estudiantiles, Tours, Alquiler de coches, City Breaks y Cambio de monedas. Estudio de mercado para implantación y actualización de productos y destinos. Organización de grupos. Principales destinos trabajados Europa, Canadá, EUA y Sudamérica. Elaboración de metas y evaluación del desempeño de ventas. Plan y desarrollo de campañas de marketing y estrategias de ventas de los productos, con fuerte actuación para el éxito de las metas. Elección y negociación con importantes proveedores nacionales e internacionales (Hotelbeds, GTA, Tourico, RTS, Abreu, Avis, Budget, Travelex entre otros). Capacitación al equipo de ventas compuesta por una red de 80 sucursales y franquicias en todo Brasil. Supervisión de la funcionalidad de una plataforma XML de reservas de hoteles y del canal de E-commerce, para venta B2B y B2C para identificar imperfecciones técnicas y dar posibles

soluciones. Estimulo a la proactividad del equipo, gran visión de la empresa y creatividad. Visitas a workshops, ferias de Turismo e Intercambio.

Objetivos alcanzados: crecimiento de 23% en ventas del producto hospedaje, 32% del producto Alquiler de Coches, 16% del producto Tours, 12% de salidas de grupos.

06/2012-04/2014- Coordinadora de productos

Coordinación de los productos de Hoteles, Alojamientos Estudiantiles, Tours, Alquiler de coches, Itinerarios de viajes. Colaboración en el desarrollo de campañas de ventas y marketing y en la negociación con importantes proveedores nacionales e internacionales (Hotelbeds, GTA, Tourico, RTS, Abreu, Avis, Budget, entre otros).

Atención a 60 sucursales y franquicias en todo Brasil con el fin de orientar, informar y direccionar el equipo de ventas sobre los productos. Operación del sistema de reservas. Actualización de descriptivos y tarifarios. Elaboración de informes de ventas x metas. Visitas a workshops, ferias de Turismo e Intercambio.

Pier 1 Cruises Experts– São Paulo / Brasil

03/2012 – 06/2012 – Consultor marítimo

Atención telefónica y personal a agencias de viajes y clientes finales realizando cotizaciones, reservas y ventas de cruceros marítimos de compañías marítimas de lujo como Crystal Cruises, Seabourn, Silversea y Holland. Follow up a clientes, manejo de CRM, procedimientos operacionales, informes de nuevas demandas, ventas y metas.

Club La Costa World – Restaurante Safari - Málaga/ España

06/2011-10/2011- Restaurante

Servicio de camarera profesional, incluyendo una amplia organización de tareas, mise en place, servicio a mesa y pagos. Experiencia para dar servicio a grandes grupos y eventos.

09/2006-06/2009 - Agente de Turismo e Asistente de Marketing & Ventas

Venta y gestión de diferentes programas de Vacaciones Compartida (*Timeshare*) para clientes del mercado portugués y español. Gestión de reservas, coordinación de fechas, destinos, reserva de vuelos, alquiler de coches, tours y traslados. Elaboración de campañas de marketing para estimular las ventas en media y baja temporada. Trabajos administrativos referentes a reservas y contratos.

Objetivos alcanzados: crecimiento de 30% de asociados portugueses al Resort y crecimiento de 20% en la ocupación del hotel en baja y media temporada.

Translation House – Málaga/España

10/2010-04/2011 –Consultora Comercial

Visitas a establecimientos comerciales en la Costa del Sol, que atienden gran número de turistas extranjeros para venta de servicios de traducción, apoyo lingüístico y consultoría comercial con estudio de mercado para atraer y atender nuevos clientes, trabajos administrativos.

Objetivos alcanzados: crecimiento de 39% de la cartera de clientes y 52% en facturación.

Lidercom Viajes – Málaga/España

02/2004-03/2005 - Telemarketing /Agente de Turismo

Atención telefónica a clientes portugueses para la venta y organización de excursiones en Portugal y España para grupos de jubilados. Contratación de traslados, reservas de hoteles, tours y restaurantes. Elaboración de itinerarios para nuevos destinos, trabajos administrativos, control de pagos a proveedores.

Objetivos alcanzados: crecimiento de 27% de excursiones realizadas, media de 20 autobuses a cada fin de semana, reducción del coste de los traslados.

Mercure Nortel – Accor Hotels – São Paulo/Brasil

01/2003-12/2003 - Recepcionista Bilingüe

Utilización de los sistema CM, control del Log Book e informes de limpieza de las habitaciones, check in/check out. Atención trilingüe (portugués/español/ inglés). Solución de incidencias y solicitudes de huéspedes. Gestión de reservas y diarias en sistema. Facturación de diarias, servicios de restaurante, bar, minibar, telefonía y lavandería. Cierre de caja, control de los pagos por factura, tarjeta de crédito y dinero en efectivo. Trabajos administrativos y promoción de los servicios del hotel ofreciendo siempre el bien-estar y comodidad a los huéspedes.

Confecções 4R Ltda. – São Paulo/Brasil

03/1999- 12/2002 - Asistente Administrativo

Negociación con proveedores para compra de materia prima y distribución de servicios a empresas externalizadas para producción de ropas. Negociación con el departamento de compras de grandes clientes como C&A, Lojas Marisa, Riachuelo y Avon para pedidos de producción de ropas (cantidad, modelos y plazo de entrega). Control y gestión del sistema de logística de producción, revisión de calidad, embalaje y repartición del producto. Gestión de cuentas a pagar y a recibir de la empresa. Emisión de facturas y tareas administrativas.

Objetivos alcanzados: crecimiento de 52% en ventas para C&A a través de la ampliación del mix de productos. Conquista de nuevos clientes como Lojas Marisa, Riachuelo y Avon. Reducción de pérdidas de ropas con defectos llegadas de las empresas externalizadas. Mejora en el plazo de entrega, reducción en 82% del volumen de devolución de pedidos de los clientes por implementar el control de calidad y ajustes del sistema de logística dentro de la fábrica.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- Curso de Azafata de Eventos – Universidade Anhembi Morumbi – São Paulo/ Brasil - año 2000;
- Cursos de Gestión de Bares y Restaurantes – Universidade Anhembi Morumbi – São Paulo/ Brasil - año 2001;
- Curso de Manipulación de Alimentos – Consejo de Juventud del Ayuntamiento de Fuengirola – Málaga/España – año 2005;
- Workshop “Planificación de Marketing Turístico”
- Workshop “Las claves para la empresa turística en el siglo XXI”

CURSOS TRADUCCIONES

- Módulo Viver de Tradução, con Juliano Martins – Septiembre /2020
- Módulo MarcA Pessoal, con Natasha Gonda - Septiembre /2020
- Módulo Português para Tradutores, con Lia Bittencourt – previsto para Octubre/2020
- Políglotar 2020:
 - Simposio de Traducción, con Juliano Martins
 - Traducción, Inmigración y Derechos Humanos, con Cristiano Alves
 - Cartera calificada de clientes internacionales de traducción, con André Ribeiro
 - Simposio de Enseñanza y Adquisición de otro idioma
 - El lenguaje cinematográfico y como las películas se comunican, con Bruno Albuquerque
 - Simposio de Literatura y Cinema
 - Uso de la Neurociencia en el aprendizaje de otro idioma, con Marcia Alliasson
 - Método de Traducción Simultánea, con Otto Mendonça y Raquel Ilha
 - La coma y análisis sintáctica, con Lia Bittencourt
 - Oportunidades Laborales para traductores e intérpretes noveles, con Jenny García.

IDIOMAS

- Portugués – nativo
- Español– bilingüe
- Inglés – Nivel alto

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- Trabajo voluntario – CCAA Idiomas São Paulo/ Brasil– Laboratorio de Lenguas – clases de apoyo de la lengua inglesa para niños de 7 a 10 años.
- Trabajo voluntario- Grupo Ecologista Sierra de Mijas (Gesim) Málaga/España – Practicas ecologistas para preservación del medio ambiente aplicadas en playas, parques nacionales y concientización de la sociedad.
- Ferias de Turismo e Intercambio (FITUR, EUROAL, RENDZ VOUS RANCE, WTM, ABAV, Eduexpo, Salão do Estudante).