

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

I. Dirección Comercial

<p>Nombre: Angel García Colin Correo: agarcia@tarmexico.com Celular: 4424766081 Ingreso: 04-Diciembre-2017 Cumpleaños: 18-Enero</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none">• Creación y desarrollo de la identidad e imagen corporativa de TAR Aerolíneas.• Asegurar la distribución de la marca, producto y servicios de TAR Aerolíneas, diseñando las estrategias comerciales y supervisando que los procesos se lleven a cabo de manera óptima.• Definir los planes y estrategias de marketing operacional en conjunto con el departamento de Relaciones públicas y marketing digital.• Gestionar la cartera de clientes, realizando un seguimiento y estudio de la clientela actual para encontrar nuevas y mejores formas de captar nuevos consumidores que pertenezcan al público objetivo de la marca, productos o servicios de TAR Aerolíneas.• Supervisar la relación de venta y compra de servicios y productos de TAR Aerolíneas, asegurando que el Customer Journey se lleve a cabo de manera óptima, detectando puntos de mejora y proponiendo nuevos planes y estrategias para captar nuevos clientes.• Establecer los objetivos comerciales a corto, mediano y largo plazo, así como determinar aspectos específicos relativos a las ventas, como pueden ser los precios o los canales de distribución y supervisar los procesos que se llevan a cabo.• Liderar y supervisar al equipo del Área Comercial, guiándolos y motivándolos para que las acciones realizadas por el Área Comercial queden perfectamente integradas con el resto de procesos. <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none">• Establecer las acciones comerciales y evaluar los puntos fuertes, así como las áreas de mejora, desarrollando planes y estrategias que proporcionen crecimiento y rentabilidad a los recursos de operación de TAR Aerolíneas y supervisando el cumplimiento de los objetivos corporativos.• Responsable de liderar al equipo que conforma al Área Comercial.	

II. Gerencia Estrategia Comercial

Nombre: Emmanuel Calderon Uribe
Correo: ecalderon@tarmexico.com
Celular: 4492749507
Ingreso: 21-Semptiembre-2016
Cumpleaños: 21-Noviembre-1978




Funciones:

- Desarrollar e Implementar “Estrategias” para dar a conocer los productos, fortaleciendo la marca a través de los distintos canales.
- Desarrollar e Implementar “Programas” que permitan mejorar la “Experiencia del Cliente”.
- Documentar “Términos y Condiciones” y “Políticas” de los Programas implementados.
- Generación de Bases de Datos y Prospección de Agencias de Viajes,
- Creación de “Cuentas” y “Capacitación” en KIU-CLICK, a las Agencias de Viajes,
- Gestión de Abonos a cuentas de Agencias de Viajes “especiales” que gozan de Crédito dentro de Kiu-Click.
- Gestión de Reembolsos a “Cuentas Bancarias” de socios comerciales “especiales”.
- Validación y Gestión del “Programa de Comisiones por Venta e Incentivos por Calidad en el Servicio” para ASC de Tráfico en Aeropuertos.
- Implementación y Gestión de la “Encuesta de Satisfacción B2C en Aeropuertos” y “Encuesta de Satisfacción B2B para Agencias”.
- Viajar Capacitación a todas las Estaciones para:
- Desarrollo y Coordinación de la Plataforma de Páginas de Aterrizaje, Perfiles Google My Business de Puntos de Venta en Aeropuertos.
- Revisión de contratos y convenios comerciales.
- Participación en eventos del área comercial.
- Validación y Gestión de Cupones Digitales
- Cualquier otra que sea requerida por el Director Comercial.

Responsable de:

- Investigar, analizar y diagnosticar el entorno comercial de la industria y de los clientes y socios comerciales de TAR Aerolíneas, tanto en venta directa (B2C) como en indirecta (B2B), para desarrollar e implementar iniciativas derivadas de estrategias comerciales específicas y efectivas.

III. Gerencia de Atención a Clientes y Call Center

<p>Nombre: Berenice Suasti Olvera Correo: bsuasti@tarmexico.com Celular: 4425090592 Ingreso: 08-Febrero-2015 Cumpleaños: 29-Enero</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisar la operatividad del Call Center, supervisando los procedimientos de elaboración de reportes de llamadas, ventas, pagos y la disponibilidad de agentes telefónicos. • Brindar seguimiento a solicitudes técnicas y operativas para el uso correcto de los sistemas implementados en call center, garantizado su correcta funcionalidad. • Perfeccionar el servicio de Call Center elaborando políticas, procesos y procedimientos, así como sus actualizaciones correspondientes y la difusión de los mismos. • Establecer soluciones a casos aislados para pasajeros afectados por operaciones irregulares o un mal servicio. • Supervisar el cumplimiento de los KPI's establecidos. • Desarrollar proyectos e iniciativas para la mejora y perfeccionamiento del Servicio y Atención a Clientes. • Proponer iniciativas para el desarrollo de nuevos productos y servicios. • Cualquier otra que sea requerida por el Director Comercial. <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantizar el Servicio y Atención a clientes en todos los canales de contacto con los clientes, corrigiendo procesos ya establecidos en otras áreas. • Llevar a cabo de manera efectiva el servicio de atención al cliente, proporcionando a los pasajeros información sobre productos o servicios que TAR Aerolíneas ofrece y resolviendo aquellos problemas y dudas que puedan surgir. • Elaborar procedimientos y políticas que garanticen el Servicio y Atención a Clientes en los diversos canales de contacto con el cliente. 	

III.1 Ejecutivo Servicio al Cliente


<p>Nombre: Marian Alexandra Rivero Aparicio Correo: marivero@tarmexico.com Celular: 4424453893 Ingreso: 20-Agosto-2020 Cumpleaños: 13 – Agosto</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brindar solución a casos específicos de los clientes, acatando políticas y procedimientos ya establecidos. • Reforzar los procesos y políticas establecidos en las estaciones y otros medios de contacto con el cliente, evitando errores en dichos procedimientos. • Elaborar reportes de calidad en el servicio, reflejando los resultados obtenidos puntos específicos del servicio. • Brindar soporte a call center, atendiendo dudas con políticas, procesos y procedimientos de servicio ya establecidos. • Brindar apoyo al área Jurídica para dar seguimiento y solución a demandas por servicio. 	

- Elaborar estadísticas de errores en el servicio y brindar retroalimentación a los agentes que se hayan visto involucrados en estos errores.


Responsable de:

- Garantizar la satisfacción de los clientes de TAR Aerolíneas, reforzando las políticas, procesos y procedimientos establecidos de acuerdo a los manuales publicados.
- Seguimiento y solución a casos extraordinarios, brindando atención personalizada a clientes afectados.

IV. Gerente de Mercadotecnia


<p>Nombre: Angel Roberto Martínez Ramírez Correo: armartinez@tarmexico.com Celular: 7441078698 Ingreso: 15-Agosto-2019 Cumpleaños: 01-Oct</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar e implementar estrategias y campañas de publicidad y marketing a corto y largo plazo para impulsar la visibilidad y fidelización de la marca a través de los diferentes canales on y off line. • Verificar que los productos y servicios cumplan con la identidad corporativa previamente diseñada, supervisando la creación de contenido, diseños e imagen final. • Definir el público objetivo al que se le va a ofrecer el servicio, para identificar las particularidades de cada segmento. • Identificar y evaluar a la competencia y mercados potenciales con el fin de desarrollar estrategias capaces de atraer nuevos clientes. • Evaluar, organizar y definir los convenios, patrocinios e intercambios que convengan al crecimiento de la marca. • Cualquier otra que sea requerida por el Director Comercial. <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar, orientar y coordinar la demanda del servicio a través de la creación de campañas y estrategias de publicidad que permitan impulsar el crecimiento de la marca, así como establecer y conservar la imagen de la misma, manteniendo la visión y valores que la rigen. 	

IV.1. Becario de Marketing


<p>Nombre: Iker Damián Ruiz Hernández Correo: becario_mkting@tarmexico.com Celular: 4423617613 Ingreso: Cumpleaños: 20-oct</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar el seguimiento de métricas por campañas • Realizar estudios sobre la competencia y analizar datos de benchmarking • Optimizaciones de sitios web • Negociar y atraer nuevos socios comerciales • Preparar y difundir información acerca de la empresa a los medios de comunicación <p>Responsable de:</p>	

- Llevar a cabo de manera efectiva el análisis de mercado para la mejor aplicación de estrategias así como crear lazos estables con socios comerciales.

IV.2. Community Manager

<p>Nombre: Lorena Lomelí Olgúin Correo: llomeli@tarmexico.com Celular: 4423568092 Ingreso: 17-oct-23 Cumpleaños: 22-abr</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creación y gestión de contenido para redes sociales • Gestión de redes sociales (responderá mensajes públicos y directos) • Conocer al consumidor por medio de sus conversaciones para lograr determinar insights. • Generar tráfico web cualificado para incremento de tráfico y conversiones • Identificar líderes de opinión • Creación de contenido audiovisual para las diferentes redes <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear, gestionar y administrar la comunidad online de la marca, para así lograr mantener una relación duradera y estable con los usuarios. 	

IV.3. Analista de Diseño Gráfico

<p>Nombre: Manuel Bernardo Gongora Pérez Correo: mgongora@tarmexico.com Celular: 5619945708 Ingreso: 05-Abril-2021 Cumpleaños: 11-Mayo</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creación de contenido multimedia • Diseño de contenido gráfico • Mantener la línea gráfica en exteriores • Mejora de UX en sitios web • Creación de contenido para redes <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar y diseñar las diferentes propuestas visuales de la organización, por medio de los proyectos y estrategias de mercadotecnia así como de las diferentes direcciones, con el fin de provocar un impacto en la comunicación gráfica tanto interna como externa. 	

V. Gerencia de Planeación Comercial

Nombre: Miguel Alfonso Valencia Morales
Correo: mvalencia@tarmexico.com
Celular: 8181765324
Ingreso: 01-Abril-2019
Cumpleaños: 10-Octubre




Funciones:

- Evaluar el desarrollo estratégico nacional, así como guiar al personal a cargo y comunicar efectivamente los objetivos marcados por la dirección.
- Evaluar por medio de indicadores la viabilidad de aperturas y/o cierres de rutas, así como dar seguimiento a las mismas, desarrollando el diseño de horarios, tarifas, y analizando el presupuesto para su implementación.
- Gestionar la creación de estudios de mercado y evaluaciones de la competencia, para respaldar proyectos, análisis comerciales, financieros y operativos, así como realizar análisis periódicos de la rentabilidad de los mercados que sirvan como base para toma de decisiones.
- Monitorear y estimar la capacidad de tripulación para mantenerla dentro de parámetros aceptables vs. Budget.
- Evaluar la demanda para toma de decisiones sobre el cambio de productos y planeación de flota.
- Supervisar las actividades relacionadas con cualquier movimiento estratégico del itinerario y planes de corto y mediano plazo con todas las áreas de operaciones, mantenimiento, revenue management, legal, ventas y comercial.
- Cualquier requerimiento por parte de la Dirección Comercial y/o Dirección General.


Responsable de:

- Planear y analizar la rentabilidad de la red de rutas de TAR Aerolíneas. Además, es responsable del desarrollo estratégico del programa de vuelos de la compañía.
- También es responsable de asegurar la mejor utilización posible de la flota, trabajando en conjunto con las demás gerencias para garantizar un itinerario comercial y operativamente óptimo para maximizar el desempeño financiero.


V. Líder de Proyecto

<p>Nombre: Julio Alejandro Anaya Godoy Correo: jaanya@tarmexico.com Celular: 5581046684 Ingreso: 29-Marzo-2021 Cumpleaños: 19- Diciembre</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento puntual de KPI's para asegurar la viabilidad de aperturas y/o cierres de rutas, a través del diseño de horarios, tarifas, y análisis del presupuesto. • Crear estudios de mercado y evaluaciones de la competencia, para respaldar proyectos, análisis comerciales, financieros y operativos, así como realizar análisis periódicos de la rentabilidad de los mercados que sirvan como base para toma de decisiones. • Monitorear y estimar la capacidad de tripulación para mantenerla dentro de parámetros aceptables vs. Budget. • Evaluar la demanda para toma de decisiones sobre el cambio de productos y planeación de flota. • Realizar actividades relacionadas con cualquier movimiento estratégico del itinerario y planes de corto y mediano plazo con todas las áreas de operaciones, mantenimiento, revenue management, legal, ventas y comercial. • Cualquier requerimiento por parte de la Dirección Comercial y/o Dirección General. <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planear y analizar la rentabilidad de la red de rutas de TAR Aerolíneas. Además, es responsable del desarrollo del itinerario de la compañía. • También es responsable de asegurar la mejor utilización posible de la flota, trabajando en conjunto con las demás gerencias para garantizar un itinerario comercial y operativamente óptimo para maximizar el desempeño financiero. 	


VI.1 Analista de Itinerario

<p>Nombre: Janette García Tinajero Correo: jgarciat@tarmexico.com Celular: 5565053406 Ingreso: 17-October-2022 Cumpleaños: 15 - Octubre</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de la red de vuelos, investigación de mercado y competencia • prospección de rutas nuevas, análisis de conectividad de la red • ajustes al itinerario, evaluación de los KPIs de la red, envío del itinerario a autoridades y globalizadores, análisis de oportunidades adicionales de ingreso (Charters y secciones extra). <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseñar una red de vuelos eficiente que maximice las ganancias y reduzca los costos. Analizar nuevas rutas, optimizar las existentes, mejorar la conectividad y detectar oportunidades adicionales de generar ingreso. 	




VI. Gerencia Business Intelligence

<p>Nombre: Luis Fernando Arrieta Medina Correo: larrieta@tarmexico.com Celular: 4428129022 Ingreso: 08-Agosto-2017 Cumpleaños: 23-October</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestionar y asegurar la integridad de la información del mercado para identificar oportunidades de negocio, así como proponer elementos que apoyen la toma de decisiones para potenciar la estrategia comercial. • Analizar la información obtenida de los canales de distribución por medio de herramientas, para su difusión a las áreas correspondientes. • Desarrollar e integrar tecnología para actualizar la base de datos operativa de TAR Aerolíneas, basada en datos cuantitativos y actuales que provean información valiosa para la organización. • Brindar soporte a la estrategia comercial y de servicios mediante la elaboración de reportes, bases de datos, y selección de KPI's para asegurar los resultados y el cumplimiento de los objetivos. • Investigar, analizar y desarrollar análisis de mercado, económicos y de cualquier otra actividad comercial, alineando los planes y estrategias comerciales y de operación, para dar cumplimiento al presupuesto establecido. • Realizar configuraciones del sistema de reservaciones para su optimización. • Cualquier otra que sea requerida por el Director Comercial. <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar y priorizar de manera estratégica las cuestiones de mercado o negocio, analizando datos relevantes que contemplen información de categoría, consumidor y competencia; para apoyar la toma de decisiones y alcanzar los objetivos previstos. 	


VI.1 Jefatura de Business Intelligence

<p>Nombre: Erick Obdulio Navarro Romero Correo: eonavarro@tarmexico.com Celular: 7772068731 Ingreso: 12-Febrero-2020 Cumpleaños: 31- Mayo</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar la información obtenida de los canales de distribución, por medio de las diferentes herramientas para su difusión a las áreas correspondientes • Revisar de manera continua las bases de datos utilizadas por todas las áreas de la empresa y actualizarla, para realizar los reportes correspondientes para su consulta constante. • Desarrollar e integrar diferentes medios tecnológicos, para actualizar la base de datos operativa de TAR Aerolíneas, basada en datos cuantitativos y actuales que provean información valiosa para la organización. • Brindar soporte a la estrategia comercial y de servicios mediante la elaboración de reportes, bases de datos y selección de KPI's para asegurar los resultados y el cumplimiento de los objetivos. • Realizar configuraciones del sistema de reservaciones para su optimización. • Cualquier otra que sea requerida por el Director Comercial. <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar, mantener y suministrar la información necesaria para la toma de decisiones con el objetivo de lograr un incremento en el ingreso y en las ventas. • Identificar y priorizar la información para apoyar a la gerencia en las tomas de decisiones para alcanzar los objetivos previstos. 	


VI.2 Analista CRC

<p>Nombre: Iris Hayde Aguirre Jáuregui Correo: ihaguirre@tarmexico.com Celular: 4422499560 Ingreso: 26-Noviembre-2018 Cumpleaños: 15- Septiembre</p>	
<p>Nombre: José Eduardo Pérez Sánchez Correo: eperez@tarmexico.com Celular: 442 4071727 Ingreso: 08-Septiembre-2017 Cumpleaños: 07- Abril</p>	
<p>Nombre: Moyses Robledo Mandujano Correo: mmandujano@tarmexico.com Celular: 7551050890 Ingreso: 28-Junio-2021 Cumpleaños: 26- Noviembre</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingreso en el sistema Kiu de los cambios de itinerarios que son generados por el área de planeación y todos los cambios generados por cambios operacionales. • Coordinar con Call Center las protecciones y call backs de pasajeros afectados por operaciones irregulares. • Apoyar al personal de tráfico con problemas relacionados con el sistema de reservaciones, ya sea en la compra/emisión/modificaciones/check-in. • Creación de reservaciones de pases contractuales y pases en comisión de servicio, así como los solicitados por tripulaciones (DHS). • Creación de reservaciones grupales solicitadas por el área de grupos, así como cortesías que requieran un descuento en tarifa. • Administración del sistema Kiu, modificación de parámetros, creación de usuarios desbloqueo de firmas y terminales. • Soporte a atención a agencias como parte del grupo PSC. <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantener actualizado y en funcionamiento óptimo el sistema de reservaciones KIU. • Asegurar una comunicación efectiva entre estaciones, oficinas administrativas y KIU. • Creación de reservaciones NoRevenue • Realizar la carga de itinerarios y que siempre esté actualizada, vigilando los sistemas de la operación para contar con la misma información. 	

VII. Coordinación de Ventas

<p>Nombre: Virginia Pérez Martínez Correo: vperezm@tarmexico.com Celular: 4423951346 Ingreso: 17-Mayo-2021 Cumpleaños: 08-Septiembre</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ☑ Brindar atención personalizada a las agencias de viajes afiliadas, resolviendo conflictos y dudas sobre cambios de itinerarios, reembolsos, facturaciones, etc. • ☑ Coordinar a los Key Account Manager (KAM), verificando que se cumplan los KPI'S de ventas y afiliaciones establecidos. • ☑ Crear cuentas corrientes, metas y alcances para cada KAM y agencias, con la finalidad de aumentar las ventas. • ☑ Ofrecer a las agencias los diferentes productos que TAR Aerolíneas tiene. • ☑ Brindar capacitaciones a KAM'S y a las agencias afiliadas. • ☑ Desarrollar nuevos productos para ofrecer a las agencias, analizando la viabilidad y presupuesto, con la finalidad de aumentar las ventas. • ☑ Apoyar al área de atención a clientes, resolviendo dudas relacionadas con las agencias. • ☑ Cualquier otra que sea requerida por el Director Comercial. <p>Responsable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brindar atención a las Agencias afiliadas a TAR Aerolíneas, ofreciendo atención personalizada para las aclaraciones de dudas que la agencia pueda tener. • También es responsable de coordinar a los Agentes de ventas, con la finalidad de que la atención y afiliación de las agencias se lleve a cabo de manera óptima, cumpliendo con los KPI's establecidos. 	

VIII. Líder de Proyecto Vuelos Chárter y Grupos

<p>Nombre: Zelmy Alejandra Lazcano Pérez Correo: zalazcano@tarmexico.com Celular: 5563573794 Ingreso: 04-Mayo-2021 Cumpleaños: 20 - Enero</p>	
<p>Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordinación de Proyectos de Inversión <ul style="list-style-type: none"> ▪ Incluye la prospección, atención y fidelización de clientes ▪ Coordinación Operativa de Vuelos ▪ Seguimiento y ejecución de cobros • Generación de estrategias para incrementar la cartera de clientes <ul style="list-style-type: none"> ▪ Implementación de iniciativas para mejorar el servicio a bordo ▪ Seguimiento y servicio de post venta • Análisis y cierre de ventas grupales • Apoyo a la atención de clientes y actividades comerciales en OTAS <ul style="list-style-type: none"> ▪ Incluye reembolsos y cambios ▪ Actualización de mensajes Teletipo con las OTAS ▪ Envío de mensajes para actualización de vuelos con las OTAS 	

Responsable de:

- Incrementar las oportunidades de ingresos adicionales para contribuir al flujo de efectivo de la compañía y optimizar la utilización de flota

VIII. OTA'S y GDS's

Nombre: Salvador Almaraz Ríos
Correo: salmaraz@tarmexico.com
Celular: 442 414 2503
Ingreso: 02-October-2017
Cumpleaños: 21-Enero

**Funciones:**

- Prospeccionar nuevas OTA'S, por medio de la búsqueda, exploración y evaluación de la viabilidad de cada una de ellas.
- Gestionar la participación de TAR Aerolíneas en los Sistemas de Distribución Global (GDS's) por medio del modelo de Hahn Air.
- Analizar el impacto que pueda generar la integración de las OTA'S en otros canales de distribución, así como sus beneficios, costos de implementación y costos de operación.
- Realizar las negociaciones comerciales, financieras y operativas correspondientes para llegar a un convenio comercial de mutuo beneficio, tanto para TAR Aerolíneas como para la OTA prospectada, mediante una colaboración comercial.
- Gestionar y revisar los contratos correspondientes con las OTA'S, para formalizar los acuerdos establecidos.
- Llevar a cabo de manera óptima los procesos de integración e implementación de los canales de distribución OTA's, Metabuscaadores y GDS's.
- Desarrollar planes de trabajo y procedimientos internos y de otras áreas de la empresa que participan en la operación de estos canales de distribución.
- Implementación y operación del producto Paquetes TAR (Vuelo + Hotel).
- Cualquier otra que sea requerida por el Director Comercial.

Responsable de:

- Ampliar la capacidad de llegar a más clientes a nivel mundial, extendiendo la red de distribución por medio de la integración de nuevas OTA'S, Metabuscaadores y GDS's, de acuerdo a las estrategias y políticas establecidas por la empresa.
- También es responsable de administrar y optimizar los procesos que ya se encuentran en operación, manteniendo una óptima relación comercial con los socios, coordinando acciones e iniciativas en conjunto con personal de diferentes áreas de TAR Aerolíneas, con la finalidad de cumplir las metas de ventas.

PERFILES DE PUESTOS

1. Dirección Comercial

Escolaridad:

Licenciatura en ingeniería, economía, actuaría o afín. Posgrado: Maestría en administración, economía o finanzas es deseable.

Experiencia:

Mínimo de 10 años de experiencia relevante dentro de la industria de las aerolíneas, incluido el nivel de dirección y experiencia en planeación corporativa.

Edad:

De 35 hasta 45 años

Idiomas:

Inglés 80%

Conocimientos complementarios:

Administración, finanzas, economía, marketing (deseable).

2. Gerencia Estrategia Comercial

Escolaridad:

Licenciatura en Administración, Derecho, Turismo, Comunicación, Marketing o afín.

Experiencia:

Procesos de distribución B2B, B2C y agencias de viajes, ventas, marketing, marketing digital, aviación, servicio al cliente y legal.

Edad:

De 30 hasta 65 años

Idiomas:

Inglés 80%

3. Gerencia de Atención a Clientes y Call Center

Escolaridad:

Licenciatura

Experiencia:

Servicio de Atención al Cliente, pensamiento analítico y habilidad para resolver problemas complejos. Resolución de conflictos. Trabajo bajo presión. Trabajo bajo objetivos.

Edad:

De 25 hasta 40 años

Idiomas:

Inglés 60%

3.1 Ejecutivo de Servicio al Cliente

Escolaridad:

Licenciatura

Experiencia:

Servicio de Atención al Cliente, pensamiento analítico y habilidad para resolución de problemas. Trabajo bajo presión.

Edad:

De 22 hasta 40 años

Idiomas:

Inglés 60%

4. Gerente de Mercadotecnia

Escolaridad:

Licenciatura en mercadotecnia, comunicación o afín.

Experiencia:

Dos años de experiencia en desarrollo de estrategias de marketing, análisis de datos, evaluación de productos o servicios, segmentación de mercados y manejo técnico especializado de las plataformas Google Analytics, Tag Manager, ADS, RRSS Business, RRSS ADS y comunicación efectiva.

Edad:

De 25 hasta 40 años

Idiomas:

Inglés 50%

4.1 Becario de Marketing

Escolaridad:

Licenciatura en mercadotecnia, comunicación o afín. (Cursando)

Experiencia:

No necesaria

Edad:

De 20 años en adelante

Idiomas:

Inglés 50%

4.2 Community Manager

Escolaridad:

Licenciatura concluida

Experiencia:

2 años de experiencia en el área de mercadotecnia como community manager, desarrollo de contenidos, actualización de páginas web, tienda en línea, programación básica, CMS, posicionamiento orgánico y patrocinado.

Requerimiento Especial:

Dominio intermedio de Analytics, estratégico y con conocimiento de ATL y BTL

Edad:

De 20 a 30 años

Idiomas:

Inglés 70%

4.3 Analista de Diseño Gráfico

Escolaridad:

Licenciatura concluida

Experiencia:

3 años de experiencia en el área de mercadotecnia como diseñador gráfico con deseable conocimiento en el desarrollo de contenidos para RRSS, comunicación organizacional y UX para sitios web.

Requerimiento Especial:

Disponibilidad de tiempo, buen manejo tipográfico, excelente ortografía y conocimiento en plataformas de redes sociales.

Edad:

De 26 a 40 años

Idiomas: Inglés 70%

5. Gerencia Planeación

Escolaridad:

Licenciatura o Ingeniería

Experiencia:

Al menos 5 años en puestos relacionados como Planeación de Rutas, Itinerarios o Revenue Management. Habilidad matemática, pensamiento analítico y habilidad para resolver problemas complejos. Capaz de tomar decisiones de alto impacto de forma rápida.

Edad:

De 30 hasta 60 años

Idiomas:

Inglés 80%

5.1. Líder de proyecto

Escolaridad:

Licenciatura Ciencias físico-matemáticas o Ingeniería.

Experiencia:

Preferentemente con conocimientos de aviación comercial. Capacidad de análisis, toma de decisiones, trabajo en equipo, Proactivo, capacidad de trabajar bajo presión, pensamiento lógico y analítico.

2. Analista de itinerarios

Escolaridad:

Licenciatura Ciencias físico-matemáticas o Ingeniería.

Experiencia:

Preferentemente con conocimientos de aviación comercial. Capacidad de análisis, toma de decisiones, trabajo en equipo, Proactivo, capacidad de trabajar bajo presión, pensamiento lógico y analítico.

6. Gerencia Business Intelligence

Escolaridad:

Licenciatura en actuaría, economía, ingeniería o afín.

Experiencia:

Business Intelligence y administración de KPI's

Edad:

De 35 hasta 65 años

Idiomas:

Inglés 80%

6.1 Jefatura de Busines Intelligence

Escolaridad:

Licenciatura en actuaría, economía, ingeniería o afín.

Edad:

De 35 hasta 65 años

Idiomas:

Inglés 80%

Experiencia:

Business Intelligence, programación y manejo de bases de datos.

6.2 Analista CRC

Escolaridad:

Licenciatura en administración, contaduría, ingeniería o afín.

Edad:

De 35 hasta 65 años

Idiomas:

Inglés 80%

Experiencia:

En aviación comercial, soporte y atención a clientes internos, manejo de sistemas de reservaciones.

7. Coordinación de Ventas

Escolaridad:

Licenciatura en turismo, administración, relaciones internacionales o carreras afines.

Experiencia:

Capacitación, Trabajo en equipo, manejo y resolución de conflictos, manejo de kpi's, pensamiento analítico, Atención a clientes, administración del tiempo, implementación y seguimiento a estrategias de ventas.

Edad:

De 25 hasta 40 años

Idiomas:

Inglés 90%

8. Líder de Proyecto Vuelos Chárter y Grupos

Escolaridad:

Licenciatura en turismo, administración o carreras afines.

Experiencia:

Experiencia de un 1 año comprobable en ventas y servicio al cliente. Capacidad de análisis, toma de decisiones, trabajo en equipo, negociación, capacidades comunicativas. Empatía, trabajo bajo presión, manejo positivo de la frustración y compromiso.

Edad:

De 25 hasta 40 años

Idiomas:

Inglés 90%

9. OTAs y GDS's

Escolaridad:

Licenciatura en administración, turismo, comunicación, marketing.

Experiencia:

Procesos de distribución B2B, B2C, Metabuscadors, Sistemas de Distribución Global (GDS's) y agencias de viajes. Amplia experiencia en aviación.

Edad:

De 35 hasta 65 años

Idiomas:

Inglés 90%