Yield/Revenue manager II

Context

De yield/revenue manager II is verantwoordelijk voor het **tactisch en operationele prijs- en reserveringsbeleid**, primair van de rooms division en secondair voor F&B en banqueting. E.e.a. omvat het:
- zo gunstig mogelijk **aanbieden van combinaties** (hotelkamers, F&B en/of banqueting);
- **optimaliseren van de omzet** d.m.v. het continu aanpassen van de prijs aan de markt- en afzetomstandigheden;
- in **kaart brengen van informatie** over concurrenten, trends en ontwikkelingen en de markt.

Hij/zij maakt gebruik van een geautomatiseerd systeem dat bezettingsvoorstellen genereert op basis van historische gegevens, afzetprognoses en budgetten.
Hij/zij geeft hiërarchisch leiding aan de afdeling reserveringen (3-5 medewerkers), eventueel via tussen-leidinggevenden. Functiehouder heeft een niet-vakinhoudelijk leidinggevende.

Resultaatprofiel

TOEGEVOEGDE WAARDE	RESULTAATINDICATOREN
Commerciële planvorming Aansluitend op de ondernemingsstrategie en rekening houdend met de in- en externe ontwikkelingen is een prijs- en reserveringsbeleid uitgewerkt (met een onderbouwing van de te ondernemen strategieën, maximalisatie omzet en benodigde budgetten) en vastgesteld met betrokkenheid en draagvlak bij management.	- kwaliteit van onderbouwing; - aansluitend op strategische doelen; - draagvlak/acceptatie bij het management.
Revenumanagement De beschikbare (marketing & sales-)data zijn geanalyseerd en geïnterpreteerd. De analyses hebben geleid tot inzichten en zijn o.a. ingezet als onderlegger voor strategie- en planvorming en de ontwikkeling van managementtechnieken (t.b.v. het opstellen van pricing).	- kwaliteit van analyses; - wetenschappelijke waarde van resultaten; - relevante nieuwe inzichten; - acceptatie adviezen.
Input sales- en marketingstrategie Vanuit kennis en verworven inzichten (vanuit data-analyse en gesignaleerde trends in de data) is input geleverd aan de ontwikkeling van het jaarplan voor de marketing & sales-strategie, aansluitend op het strategisch meerjarenbeleidsplan. Daarnaast is vanuit inhoudelijke kennis (binnen marketing en sales) uitvoering gegeven aan de (tactisch-strategische) projectcoördinatie.	- basis/input voor de plannen en doelstellingen marketing & sales; - aansluitend op relevante in- en externe ontwikkelingen en resultaten; - relevantie nieuwe inzichten; - toegankelijkheid van informatie/documentatie projectcoördinatie; - projectcoördinatie aansluitend op (interne) klantwensen; - acceptatie betrokkenen.
Realisatie commerciële doelen De (commerciële) resultaten van de afdeling zijn gerealiseerd; bij (dreigende) afwijkingen is tijdig besloten over de noodzakelijke bijsturing (revenu-management, speciale acties e.d.).	- realisatie commerciële doelen (marktaandeel, marge e.d.); - bezettingsgraad, opbrengst per kamer/m2 - tijdigheid en effectiviteit van bijsturing.

Randvoorwaarden en risicobeheersing De afdeling beschikt over de noodzakelijke randvoorwaarden (processen, procedures, systemen, middelen, etc.) voor een effectieve en efficiënte bedrijfsvoering, alsook maatregelen voor het beheersen van risico's.	- beschikbaarheid randvoorwaarden; - eenduidige afspraken en effectieve samenwerking intern voor beschikbaarheid randvoorwaarden; - tijdige en effectieve interventies bij (structurele) issues.
Personeelsbeheer De personeelsplanning is vertaald naar een werkrooster waarbij is gekeken naar effectieve en efficiënte inzet van medewerkers. Nieuwe medewerkers zijn begeleid en ingewerkt en er is een actieve bijdrage geleverd aan het proces t.a.v. werving en selectie van nieuwe medewerkers, het houden van functionerings- en beoordelingsgesprekken.	- optimale capaciteitsinzet medewerkers; - beschikbaarheid (kwaliteit/ kwantiteit) personeel; - motivatie/inzet personeel.
Rapportage en verantwoording De resultaten van de afdeling zijn periodiek gerapporteerd, waarbij inzicht is gegeven in ontwikkelingen, bijzonderheden en afwijkingen t.a.v. doelen, normen en budgetten, ook als input voor bijsturing en evaluatie.	- tijdige beschikbaarheid rapportages; - inzicht in resultaten en (oorzaak van) afwijkingen; - basis t.bv. bijsturing en evaluatie.

Bezwarende omstandigheden

Niet van toepassing.

Niveau-onderscheidende kenmerken

	-	YIELD/REVENU MANAGER I	YIELD/REVENU MANAGER II	YIELD/REVENU MANAGER III	+
Aard werkzaamheden	Geen referentiefunctie beschikbaar	Nadruk ligt op: - het uitvoeren van de analyses en het aanreiken van alternatieven; de keuzes/afwegingen liggen bij de leidinggevende; - het betreft hoofdzakelijk het meebewegen met de acties/prijsontwikkelingen van de concurrenten of het aanpassen van de prijzen binnen vooraf gedefinieerde staffels qua bezettingsgraden.	Nadruk ligt op: - ontwikkelen en implementeren van dynamische prijsstrategieën op basis van marktanalyse, vraagvoorspellingen en concurrentieanalyse; - continu monitoren van prijzen en tarieven om ervoor te zorgen dat ze in lijn zijn met de markt en de bedrijfsdoelstellingen; - aanpassen van prijsstrategieën op basis van veranderingen in marktomstandigheden, seizoenstrends; - analyseren van historische gegevens, trends en patronen om toekomstige vraag te voorspellen en prijsbeslissingen te ondersteunen; - realiseren van samenwerking met het reserverings- en marketingteam om promoties en marketingcampagnes af te stemmen op prijsstrategieën.	- idem yield/revenu manager II	Geen referentiefunctie beschikbaar

Typering organisatie		- de onderneming kent een vaste marktpropositie/formule, verscheidenheid van marketingmix is relatief beperkt; - de onderneming biedt een enkel product (hotelfaciliteiten) aan waarbij sprake is van een redelijk stabiele bezettingsgraad.	- de onderneming kent een vaste marktpropositie/formule, verscheidenheid van marketingmix is relatief beperkt; - de onderneming biedt een enkel product (hotelfaciliteiten) aan waarbij sprake is van een redelijk stabiele bezettingsgraad.	- de onderneming is een hotelketen bestaande uit meerdere vestigingen waarmee sprake is van 'multi-property' verantwoordelijkheid; - de onderneming kent meerdere marktproposities/formules (variërend van eenvoudig tot luxe) waardoor er ook sprake is van, en aansluiting gezocht moet worden op, een verscheidenheid aan marketingmix-instrumenten; - de onderneming kent meerdere producten (hotel-, meeting- en restaurant-faciliteiten) die zowel separaat als in combinatiepakketten in de markt worden gezet; - de onderscheiden klantsegmenten noodzaken tot het anders inspelen op de (kortetermijn)ontwikkelingen.	
Leidinggeven		- niet van toepassing	- geeft hiërarchisch leiding aan een team van ca. 3-5 medewerkers.	- geeft hiërarchisch leiding aan een team van ca. 5-8 medewerkers.	
Kennis en ervaring		- mbo 4/hbo werk- en denkniveau; - ervaring in yield management, revenue management; - kennis van reserveringssystemen; - ervaring met Excel en andere data-analysetools.	Aanvullend: - hbo werk- en denkniveau; - kennis van en ervaring met het analyseren van gegevens; - kennis van geldende kaders, uitgangspunten en deze kunnen toepassen bij het interpreteren van gegevens/analyses; - leidinggevende ervaring.	Aanvullend: - hbo/wo werk- en denkniveau - ervaring met verschillende productgroepen en toepassen diverse prijsstrategieën, - kennis van diverse klantsegmenten.	
Functiegroep		**8**	**9 (referentie)**	**10**	

RF249708/dr/sb/091024