

Marko Kovač

m.kovac.revenue@gmail.com | +385 1 555 0198

SAŽETAK

Strateški voditelj prihoda u hotelijerstvu s više od 10 godina iskustva u upravljanju portfeljem luksuznih resorta. Dokazan uspjeh u povećanju RevPAR-a za 18% putem napredne segmentacije i prediktivnog modeliranja. Stručnjak za korištenje IDEAS G3 i Marriott OneYield sustava u nadmašivanju konkurencije i optimizaciji višekanalne distribucije.

RADNO ISKUSTVO

Direktor upravljanja prihodima | Esplanade Zagreb Hotel | Zagreb, Hrvatska

tra 2019. - Danas

- Predvodio strategiju prihoda za luksuzni hotel s 5 zvjezdica, rezultirajući rekordnim godišnjim prihodom od smještaja od 15 milijuna eura.
- Povećao prosječnu dnevnu cijenu (ADR) za 35 € tijekom vršne sezone uvođenjem programa stupnjevanih nadogradnji i ograničenja minimalnog boravka.
- Ostvario povećanje od 12% u grupnom RevPAR-u razvijanjem prilagođenog modela pomaka za procjenu visokovrijednih konferencijskih upita.
- Upravljaio timom od 3 analitičara prihoda i nadzirao migraciju na sustav upravljanja prihodima utemeljen na oblaku.
- Postigao vrhunski RGI (Indeks generiranja prihoda) od 114,2 u usporedbi s konkurentnim setom od 5 gradskih luksuznih hotela.

Senior Revenue Manager | Valamar Riviera | Poreč, Hrvatska

kol 2015. - ožu 2019.

- Upravljaio cijenama i inventarom za objekte ukupnog kapaciteta 800 jedinica, postigavši stopu popunjenosti od 98% tijekom ključnih ljetnih događanja.
- Povećao udio izravnih rezervacija za 15% kroz koordiniranu kampanju s timom digitalnog marketinga usmjerenu na članove programa vjernosti.
- Pregovarao uvjete ugovora s glavnim OTA partnerima radi smanjenja ukupnih troškova provizije za 80.000 € godišnje.
- Proveo dubinsku analizu sezonskih otkazivanja, smanjujući pogrešku u predviđanju popunjenosti za 4%.

Cluster Revenue Manager | Maistra Hospitality Group | Rovinj, Hrvatska

lip 2012. - srp 2015.

- Nadzirao operacije prihoda za portfelj od 3 hotela srednje kategorije s ukupno 650 ključeva.
- Implementirao centraliziranu nadzornu ploču za izvještavanje u Power BI-u koja je objedinila podatke iz tri različite verzije PMS sustava.
- Identificirao nedovoljno opslužen tržišni segment malih grupa koji je pridonio dodatnih 350.000 € prihoda izvan sezone.
- Mentorirao 2 mlađa menadžera koji su naknadno promaknuti na vodeće pozicije unutar organizacije.

OBRAZOVANJE

Sveučilište u Zagrebu, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu | Magistar ekonomije | Menadžment u hotelijerstvu

ruj 2010. - lip 2012.

Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet | Sveučilišni prvostupnik ekonomije | Poslovna ekonomija

ruj 2006. - lip 2010.

VJEŠTINE

IDEAS G3 / Duetto / Atomize, Opera PMS / SynXis / Sabre, Tableau / Power BI, Napredni Excel (VLOOKUP, Pivot tablice, Makronaredbe), Google Analytics, Predviđanje potražnje, Modeliranje elastičnosti cijena, Upravljanje kanalima, Analiza tržišnih segmenata, Usporedba s konkurencijom (STR izvještaji)

CERTIFIKATI

Certified Hospitality Revenue Manager (CHRM) | AHLEI (2016)
Advanced Revenue Management Certification | Cornell University (2013)

JEZICI

Hrvatski (Materinski)
Engleski (C2 - Napredni)
Njemački (B2 - Srednji)

AKTIVNOSTI

HSMAI konferencija o optimizaciji prihoda

Redoviti sudionik i povremeni panelist na temu integracije AI-ja u određivanje cijena.

Volonterski poslovni konzultant

Savjetovanje lokalnih obiteljskih hotela o digitalnoj distribuciji i upravljanju cijenama.