

Concluye el IV Encuentro Anual del Equipo Comercial de Senator Hotels & Resorts



Un año más, Senator Hotels & Resorts ha reunido a los Responsables de los distintos departamentos que componen el área comercial de la cadena en un encuentro que ha tenido lugar del 28 de noviembre al 01 de diciembre en las instalaciones de **Montanyà Hotel & Lodge**, en Seva (Barcelona). El hotel, dirigido por Alfredo Lachos, cuenta con unas magníficas instalaciones para la celebración de eventos MICE, que han sido el escenario perfecto para la celebración de estas jornadas.

El equipo, con Miguel Reinoso al frente, ha centrado sus esfuerzos en **analizar la situación actual y preparar la estrategia a seguir el próximo año**. Se trata de la primera vez que el nuevo Director Comercial de la cadena participa en un encuentro de este tipo, el cual ha servido para estrechar lazos y alinear objetivos con el fin de remar en la misma dirección de cara al futuro.

Como viene siendo habitual en este tipo de encuentros, se han designado varios **grupos de trabajo para abordar temas como la sostenibilidad, el sector MICE, la fidelización o el cross selling, entre otros**. La finalidad de estas reuniones es la puesta en común de ideas que ayuden a mejorar los procedimientos, a la vez que se fomenta el trabajo en equipo.

Precisamente para avivar el espíritu de unión, **los asistentes participaron por parejas en una actividad de *team building*** organizada por una agencia especializada en este tipo de eventos corporativos. Bajo el nombre *Lost in the woods*, el objetivo era que cada pareja contestara correctamente a una serie de preguntas sobre Senator Hotels & Resorts.

Además de actividades dinámicas, el programa también ha incluido **ponencias sobre aspectos de interés que afectan al presente y futuro de la cadena**, como las novedades en materia de operaciones, presentadas por José María Rossell o las ventas desafiantes, explicadas por Miguel Reinoso.

Culmina así el IV Encuentro Anual del Equipo Comercial, un **evento muy necesario para crear una estrategia de ventas sólida** que dé grandes resultados a la cadena en los próximos años.