

**Ирина Боссхард (Кулагина)**  
Основатель, управляющий директор,  
бизнес-тренер, консультант



Эксперт гостиничного бизнеса, специалист-практик в области продаж, маркетинга и развития бизнеса в индустрии гостеприимства.

За более чем двадцатилетний опыт работы в индустрии гостеприимства прошла путь от ассистента коммерческого отдела до вице-президента по продажам, маркетингу и развитию бизнеса одной из ведущих международных управляющих компаний Interstate Hotels & Resorts (IHR). Имеет опыт работы как в независимых отелях, так и в отелях, работающих под международными брендами в России и за рубежом, в том числе более 15 лет на руководящих позициях.

### СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И КЛЮЧЕВЫЕ ОБЛАСТИ ЗНАНИЙ

- Построение и оптимизация системы продаж в отеле
- Повышение эффективности продаж в отеле
- Стратегическое планирование и развитие бизнеса в отеле
- Создание системы контроля и мотивации
- Сегментация бизнеса отеля и ценообразование

### ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Закончила Московский Государственный Лингвистический Университет им. Мориса Тореза.

Начав карьеру в гостиничном бизнесе в 1991 году в гостинице Аэростар, одном из первых, работающих по международным стандартам в России отелей, под управлением команды профессионалов познакомилась с основами индустрии туризма и гостеприимства. За 6 лет работы прошла последовательно все ступени карьерной лестницы от ассистента до и.о. директора отдела продаж и маркетинга, получив огромный опыт работы во всех областях, связанных с гостиничными продажами и маркетингом.

В 1997 году получила предложение от компании Interstate Hotels & Resorts (IHR) возглавить отдел продаж в гостинице Тверская (4\*). Основной задачей было не только удержание лидерских позиций и сохранение высокого уровня продаж отеля на рынке Москвы в условиях усиливающейся конкуренции, но и запуск 2-ой очереди гостиницы, включающей 40 новых номеров класса люкс, предназначенных для долговременного проживания, а также трех новых конференц-залов.

Полученный опыт помог, когда в 1998 году поступило предложение присоединиться к команде, готовящей к открытию новый отель Marriott Royal Aurora в качестве Директора по продажам и маркетингу. В условиях кризисной ситуации создать отдел продаж и маркетинга гостиницы с нуля, разработать стратегию вывода продукта на рынок, имея ограниченные ресурсы, достигнуть максимальной доли на рынке в кратчайшие сроки – задача не из простых. Осуществить ее помогла команда единомышленников, благодаря которой менее, чем через полгода после открытия, отель занял лидерские позиции на рынке Москвы среди отелей категории 5\*.

В 1999 году назначена старшим директором по корпоративным продажам объединенного отдела продаж и маркетинга трех гостиниц Марриотт в Москве, работающих под управлением IHR. В сферу обязанностей входили разработка и внедрение скоординированной стратегии продаж для корпоративного сегмента бизнеса отелей Марриотт в Москве в целях исключения внутренней конкуренции.

С 2004 года возглавляла региональный отдел по продажам и маркетингу отелей Марриотт в Москве. Помимо текущей деятельности отдела в круг основных задач входило полное объединение отделов продаж трех отелей Марриотт в Москве, включая полный цикл продаж номерного фонда и конференц-залов, бронирование, управление номерным фондом, связи с общественностью, маркетинг и реклама, а также разработка структуры и основных процедур работы, должностных инструкций, внедрение скоординированной стратегии продаж для трех гостиниц на местном и международном уровнях.

В 2007 году была назначена Вице-президентом по продажам и маркетингу и развитию бизнеса в открывшемся филиале компании Interstate Hotels LLC в Москве, где отвечала за 9 отелей, работающих под управлением компании в Европе, а также за развитие бизнеса и работу с инвесторами и девелоперами.

В настоящее время возглавляет компанию IMPULSE HOSPITALITY, где работает в качестве консультанта и бизнес-тренера в сфере гостиничного бизнеса и делового туризма, в области управления, продаж, маркетинга и развития бизнеса.

## ОСУЩЕСТВЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ

- Корпоративная онлайн программа обучения «Эффективный поиск и привлечение нового бизнеса» для сотрудников отделов продаж и маркетинга отеля Best Western Vega, Москва, октябрь 2016
- Корпоративная программа обучения «Эффективный поиск и привлечение нового бизнеса» для сотрудников отделов продаж и маркетинга отеля Милан, Москва: сентябрь, ноябрь 2016
- Корпоративная программа обучения «Эффективный поиск и привлечение нового бизнеса» для сотрудников отделов продаж и маркетинга отелей, работающих под брендами Hilton International-Hilton Leningradskaya Hotel, DoubleTree Marina Hotel, Hampton by Hilton Strogino, май 2016
- Открытая программа обучения «Работа с групповым сегментом. Как увеличить шансы на успех. Санкт-Петербург, февраль 2016
- Корпоративная программа обучения «Эффективный поиск и привлечение нового бизнеса» для руководителей отделов продаж различных отелей УК «Гостиничная компания», Москва, февраль 2016
- Корпоративная программа обучения «Эффективный поиск и привлечение нового бизнеса» для сотрудников отделов продаж и маркетинга отеля Rodina Grand Hotel & Spa, Сочи, июль 2015
- Консультационные услуги по повышению эффективности продаж отель Экватор, Владивосток, февраль – апрель 2016
- Консультационные услуги по внедрению динамического ценообразования для отеля Олимп-плаза, Кемерово, декабрь 2015
- Серия корпоративных программ обучения для отдела продаж и маркетинга отеля Best Western Vega, Москва: апрель 2013, июль, август, ноябрь 2015
- Открытая программа обучения «Ценообразование и управление доходами», ноябрь 2015
- Корпоративная программа обучения «Ценообразование и управление доходами» для руководителей различных отелей УК «Гостиничная компания», Москва, август 2015
- Консультационное сопровождение реализации бизнес-плана на 2014 г., включая различные тренинги для отдела продаж и маркетинга отеля Best Western Vega, Москва, 2014
- Корпоративная программа обучения «Специфика работы с сегментом MICE» для сотрудников отелей Рэдиссон и Парк Инн Роза хутор, Сочи, июнь 2014

- Корпоративная программа обучения «Как повысить эффективность продаж» для директоров отделов продаж и маркетинга отелей Азимут Отели, Москва, регионы, апрель 2014
- Серия образовательных семинаров для отелей в рамках программы АБТ по аттестации Бизнес и Конференц-отелей, март 2012 – март 2014
- Корпоративная программа обучения «Специфика продаж в гостиничной индустрии» для отдела продаж и маркетинга отеля Рэдиссон Блу Белорусская, Москва, март 2014
- Корпоративная программа обучения для сотрудников отдела продаж, консультационные услуги по разработке и созданию маркетинг-плана для отеля Hermitage, Брест: декабрь 2013
- Разработка маркетинг-плана для отеля Best Western Vega, Москва и консультационное сопровождение проекта: август 2013 – июль 2014
- Корпоративная программа обучения «Специфика продаж в гостиничной индустрии для сотрудников отдела продаж и маркетинга отеля Альфа Измайлово, Москва, декабрь 2012
- Корпоративная программа обучения «Специфика продаж в гостиничной индустрии» для отдела продаж и маркетинга отеля LOTTE, Москва, август 2012
- Аудит работы отдела продаж и маркетинга, разработка рекомендаций по развитию бизнеса для отелей: Hyatt Regency Hotel, Екатеринбург (июль 2010), Metropole, Москва (июнь 2012)
- Участие в проектах по оценке экономической целесообразности строительства и разработки концепции различных гостиничных проектов: Сочи (май 2012), Кобулети, Грузия (май 2011), Новгород (июль 2010), Волгоград (апрель 2010)
- Разработка и запуск программы Аттестации Бизнес- и Конференц-отелей для Ассоциации Бизнес Туризма (АБТ): июль 2010 – декабрь 2013