

**Александр Поляков**  
Бизнес-консультант, тренер



Пройдя путь от агента службы приема и размещения до вице-президента российской гостиничной управляющей компании, получил многолетний практический опыт работы и менеджмента в различных подразделениях, как в российских, так и в международных гостиничных сетях в России и за рубежом. Является со-автором специально разработанной для российской индустрии гостеприимства программы обучения «Управление доходами в отеле».

### СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И КЛЮЧЕВЫЕ ОБЛАСТИ ЗНАНИЙ

- Ценообразование и организация процессов управления доходностью
- Организация работы отдела продаж отелей и гостиничных сетей
- Стратегическое планирование и развитие гостиничных сетей
- Оценка и запуск новых объектов
- Внедрение стандартов обслуживания и эксплуатации гостиниц

### ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

Свою профессиональную карьеру начал в США в гостинице Fairfield Inn by Marriott в качестве агента службы приема и размещения в рамках обучения по программе MBA (Международный бизнес). За годы работы в гостинице имел возможность пройти обширную программу кросс-тренингов в различных отделах, во время которых не только познакомился со стандартами международной сети, но и практически освоил работу операционных отделов гостиницы (служба номерного фонда, инженерная служба, ночной аудит). Работая в должности руководителя службы приема и размещения был удостоен премии Marriott “Tiefel” за выдающиеся заслуги и достижения; является номинантом премии “Stars of the Industry 2002” (Звезды Индустрии) Ассоциации гостеприимства и туризма штата Нью-Йорк, США (NYSH&TA).

После возвращения в Россию в 2003 году продолжил свою карьеру в качестве руководителя регионального отдела бронирования трех гостиниц сети Marriott в Москве под управлением Interstate Hotels & Resorts (IHR), где успешно реализовал проект создания объединенного отдела бронирования, целью которого была оптимизация работы отдела, внедрение прогрессивных технических и управленческих решений, обучение персонала, повышения качества обслуживания и продуктивности отдела. Тесное взаимодействие с директором по ценообразованию позволило обеспечить основы знаний по ценовой политике гостиницы, сегментации клиентской базы, возможностям оптимизации продаж путем применения ограничений, правильному формированию статистических отчетов и прогнозов. В качестве тренера участвовал в открытии гостиницы сети Marriott в Португалии.

В 2006 году получил предложение от руководства гостиницы The Ritz-Carlton, Moscow и присоединился в качестве директора по ценообразованию и управлению доходностью к команде, работающей над открытием и выводом на рынок отеля. Наряду с формированием ценовой политики гостиницы, отчетности, настройками системы бронирования и ценообразования, изучением рынка и созданием специальных таргетированных предложений

в круг обязанностей входил набор и обучение персонала службы бронирования и телефонных операторов, кросс-тренинг службы приема и размещения и ночных аудиторов, внедрение корпоративной системы ценностей.

В 2008 году перешел на работу в активно развивавшуюся российскую гостиничную сеть «Интурист Отель Групп». В качестве исполняющего обязанности генерального директора и Вице-президента ОАО ВАО «Интурист» участвовал в создании единого отдела продаж, унификации ценовой политики объектов сети, разработке и внедрении операционных стандартов, оценке и отборе потенциальных объектов, запуске новых гостиниц, в том числе категории 5 звезд. За время работы в компании удалось создать и поддержать целостный положительный имидж сети как команды профессионалов индустрии гостеприимства.

В 2012 году был приглашен в качестве заместителя генерального директора по продажам и маркетингу, а затем и исполнительного директора в Best Western Plus Vega Hotel & Convention Center, где занимался созданием отдела продаж и маркетинга, отдела по ценообразованию и управлению доходностью, конгресс-центра, внедрению прогрессивных практик и стандартов продаж, участвовал в создании и внедрении корпоративной философии, оптимизации взаимодействия между отделами и департаментами, создании и внедрении новых предложений и услуг.

В настоящее время занимает позицию Директора по продажам в сети отелей AZIMUT в Москве. Является соавтором и ведущим тренером программы обучения «Ценообразование и управление доходами в отеле».

## ОСУЩЕСТВЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ

- Открытая программа обучения «Ценообразование и управление доходами», Москва: ноябрь 2015;
- Корпоративная программа обучения «Ценообразование и управление доходами» для руководителей цепи «Ваш отель», Москва: август 2015
- Запуск гостиницы Principe Forte Dei Marmi: 2010
- Оценка целесообразности и заключение договора на управление для отеля The Maxim Resort Hotel Кемер: май 2010
- Создание отдела управления доходами и обучение персонала отеля Marriott Praya del Ray: ноябрь 2005