

职业履历

酒店业销售与房务出身，从业 18 年

柳彦杰

1985 年 7 月生

学历：大专

籍贯：宁夏固原

身高：1.72 公尺

婚育状况：已婚

电话：195 8373 2802 WeChat: WorkWeChat-Liu

政治面貌：群众

常用语言：中文

目前薪酬：36 万元/年（税前，3 万/月，不含绩效）

期望薪酬：另行商议（税前，绩效比例不超过 20%）



自我评述 / Introduce yourself

1. 请招聘方慎重筛选，勿随意邀约面试；
2. 具备星级酒店、文旅康养酒店、民宿、温泉及水乐园等业态筹建筹备，运营管理经验；
3. 销售与房务出身，谙熟营销、擅长运营、筹建筹备；
4. 注重理性思维；工作有魄力和执行力；善于管理和经营团队；
5. 性格沉稳，品行端正，无不良嗜好。

工作经历 / Work Experience

2022.05-至今，西藏开投集团林芝贡布花园酒店

任职：职业经理人、酒店总经理

企业概况：

直属西藏自治区人民政府的国有独资企业。以能源投资开发、建设、运营、管理为主业，同时立足主业向工程咨询、地产业、建材物流等上下游产业链延伸。

期间职责：

总揽集团自持项目林芝贡布花园酒店筹开事务；主持集团战略合作项目酒店筹开事务

1. 筹备筹开：前期负责集团项目酒店的规划设计工作，通过招标设计选定设计单位，进驻设计单位参与酒店装饰装修设计，完成项目设计规划方案并交付业主旗下工程施工单位开展装修工作；后期总揽酒店项目（建筑面积 5 万余平，高星级园林综合性酒店，西藏地区目前唯一具有建筑环保绿三星标识酒店）筹备开业工作，监管监理方对工程收尾进行消缺验收、筹备团队组建、销售及市场前宣、物资布场验收、开业方案准备等，顺利完成酒店开业运营；
2. 体系建设：搭建经营班组体系、安全治理、环境治理体系，完成酒店经营理念、营运方式、经营责任目标制定并推进实施；
3. 其它事务：通过制定资产营运、招商方案，完成部分存量资产处置、租赁等事务。

2019.07-2022.04，浙江宁波联合集团温州银联和晟温德姆酒店、和茂华美达广场酒店

任职：酒管公司总经理、酒店总经理、业主代表

企业概况：

职业履历

酒店业销售与房务出身，从业 18 年

大型能源国企旗下酒管公司。与温德姆酒店集团、雅高酒店集团合作，旗下拥有高星级酒店及民宿、宴会餐饮、商超、书房等业态。自持及管理酒店三家，总面积约 19.1 万平方米。

期间职责：

集团自持温州和茂华美达广场酒店业主代表、温州和晟温德姆酒店总经理

1. 业代监管：和茂华美达广场酒店，总面积 2 万平，客房 242 间，宴会及会议面积 3400 平方米。通过月、季、年三个阶段对酒店资产、收益、品质三个方面的监管、抽检，确保管理团队的运维状态始终与业主要求标准保持一致；
2. 筹建筹备：和晟温德姆酒店，总建面 13.6 万平方米，1300 间（酒店客房及公寓），约 5000 平米宴会及会议，配套包括休闲公园、康养疗愈、养生养老酒店公寓、商超、书房等其他商业。筹建前期主导业态规划落位、自持与招商合作项目引进、自持酒店与公寓及商业业态设计规划建议，主持并与设计院对接设计产品结构、架构，按市场收益定位完成产品设计，包括产权公寓/分时分权公寓/会员公寓/月租公寓；确立完成项目整体规划设计并成功投入各板块建设阶段；中后期以工程建设施工监管、调整为主，推动各业态工程建设如期交付；
3. 其他事务：项目康养中心、酒店、物业功能定位，项目人/财/物/团队组建，定位指导，旗下在运营酒店开源节流措施，年度经营预算，多元化、多渠道拓展营销销售工作的落实；旗下营酒店产品标准、运营服务标准、经营管理体系、市场及品牌营销推广体系、会员体系、物资采购标准等制定及执行。

工作业绩：

1. 任期内，酒管公司通过项目管理、顾问完成 2 年营收 1296.89 万；华美达酒店年营收约 3500 万；温德姆酒店年营收约 6300 万；
2. 与雅高中国谈判，成功签约引进新酒店品牌，协助集团摘得高溢价地块，通过酒店引流协助地产销售公司完成公寓销售 1.1 亿；
3. 整合酒管公司商业管理、物业管理，离任后集团主导成功组建轻资产管理集团和兆控股。

2015.07-2019.07，重庆融汇集团融汇温泉酒店

任职：营销总监、副总经理

企业概况

西南区知名地产企业。以房地产开发为核心产业，温泉文旅、化工为辅业。旗下自持及管理运营酒店、温泉度假区 5 家。

期间职责：

1. 营销管理：融汇自持上泉坊酒店、融汇温泉及泉别院；管理项目青海西宁开投集团温泉度假区营销销售业务；主导完成所辖项目情景+故事的用户消费体验模式；
2. 销售运营：主持大型活动方案撰写，品牌传播主题创意会；品牌文化及品牌故事发布会；制定小镇及景区项目温泉，别墅，酒店经营理念、市场开发营运方式；成功策划完成从筹建、筹备至运营期各阶段广宣及媒体营销与品牌策略并落地执行；
3. 客商、政企关系的维护、递增等。

职业履历

酒店业销售与房务出身，从业 18 年

工作业绩：

1. 任期内，策划管理项目首个高原温泉项目品牌；搭建旅游目的地运营体系，完成从用户旅程到触点的场景营销模式，完成自持项目年营收 8900 万、运营管理项目年营收约 3000 万，贡献个人业绩 1100 万。

2010.05-2015.05，四川泓杰投资青城逸品度假别墅酒店

任职：酒店总经理

企业概况：

本土民营地产业企业旗下度假型酒店。总占地 360 亩，建筑面积 4 万 m²，北美建筑风格别墅型，150 栋，385 间/套客房。

期间职责：

1. 前期筹建、筹备 2 年，后期经营管理；
2. 主导并部署酒店筹建期工程施工、装修装饰、功能布局规划；主导完成空调系统、给排水系统、消防系统、排烟系统、安全监控系统、电器照明系统等各模块建设投运，顺利完成筹建筹备；
3. 主导制定酒店前期市场经营定位，可行性分析报告；制定酒店管理规范，实施精细化管理，落地酒店作业规范、质量标准、规章制度等；
4. 全面负责酒店的市场拓展，制定完成市场营销政策和策略，并组织实施和有效控制。

工作业绩：

任期内，1800 万/年经营指标，连续 3 年超额完成在 1910 万/年

2005.03-2010.04，北京世纪金源集团福州世纪金源大饭店

任职：员工、客房主管、市场部经理

企业概况：

中国酒店管理集团 50 强“世纪金源酒店集团”旗下一家自主设计建造和运营管理的星级酒店，于 2001 年开业，2019 年重装。371 间客房，配套 SPA、女性主题的瑜伽馆、健身房、室外泳池和篮球场等。

期间职责：

1. 两年基层轮岗员工，1 年客房主管岗，2 年市场及销售管理岗；
2. 主责市场、企划工作，项目市场营销，拓展，市场开发、客房、餐饮、会议的销售工作；
3. 服务活动的策划方案制定和实施；
4. 统筹酒店内外的公关宣传工作。

工作业绩：

负责市场销售 2 年，团队年业绩指标贡献均在 1500 万。

教育经历 / Educational experience

2002.09 - 2005.07 宁夏固原市民族职业技术学院 经济与贸易 大专