

Información Curricular

Datos generales

Nombre: María del Rocío Lancaster Jones Granada

Área o Unidad Administrativa de Adscripción: Dirección de Promoción

Puesto o cargo: Directora de Promoción Turística

Escolaridad y/o trayectoria académica

Nivel máximo de estudios: Licenciatura

Nombre de la carrera genérica: Licenciatura en Hospitalidad, Licenciatura en Administración de Empresas Hoteleras, Gastronómicas y Turísticas.

Otros estudios: Ingles 100%, Frances 60%, Catan 40%

Experiencia laboral y/o profesional (Tres últimos empleos)

Inicio: (mes/año) Febrero 2012

Conclusión: (mes/año) Marzo 2013

Institución o empresa: Irish American Heritage Center , Chicago, IL, EUA

Cargo o puesto desempeñado: Ejecutivo de Eventos y Asistente de Dirección

Campo de experiencia: Crecimiento de 10% en atracción de nuevos eventos corporativos y sociales durante el año 2012. Negociación de contratos y cierres de negocios con clientes. Desarrollo de nuevos productos enfocados a la canalización de nuevos clientes promoviendo el crecimiento de nuestras ventas. Organización, coordinación y ejecución de eventos anuales. Supervisión de intendentes y personal de bar. Creación de la listas de proveedores preferenciales.

Inicio: (mes/año) Marzo 2013

Conclusión: (mes/año) Octubre 2016

Institución o empresa: Oficina de Visitantes y Convenciones de Guadalajara

Cargo o puesto desempeñado: Gerente de Postulaciones Internacionales

Campo de experiencia: Postulación de 30 eventos con un rango de bateo del 60%, cerrando 15 eventos en 2016. Potencializar la membresía de las asociaciones a las que pertenece la OFVC utilizando las herramientas de análisis, búsqueda de leads, entre otras. Valoración de posibles eventos a postular y elaboración estratégica de propuesta de destino para la postulación de congresos nacionales y mayormente internacionales

Inicio: (mes/año) Octubre 22016

Conclusión: (mes/año) Noviembre 2018

Institución o empresa: Oficina de Visitantes y Convenciones de Guadalajara

Cargo o puesto desempeñado: Gerente Comercial

Campo de experiencia: Dirección de equipo comercial logrando un crecimiento del 10% en número de eventos cerrados durante 2017. Coordinación de 90 postulaciones con un logro de 36 eventos ganados durante 2017, representando una derrama aproximada de 235 millones de pesos por concepto de hospedaje y 822 millones de derrama turística. Coordinación de 68 postulaciones, logrando 34 eventos ganados en lo que va del 2018, representando una derrama aproximada de 233 millones de pesos por concepto de hospedaje y 816 millones de derrama turística. Crecimiento del 100% en postulaciones internacionales realizadas y 50% de ellas ganadas. Coordinación de la estrategia de internacionalización en conjunto con la agencia internacional Gaining Edge para la atracción de 20 nuevos leads.

Sanciones administrativas: NO