

# Curriculum

## Dados Pessoais

Rui da Silveira Cruz Ventura  
Aveiro - Portugal

Telemóvel: +351 912 389 703  
[ruiventura@ruiventura.com.br](mailto:ruiventura@ruiventura.com.br)  
[www.linkedin.com/in/ruisventura](http://www.linkedin.com/in/ruisventura)

*Com disponibilidade para viagens e mudanças.*

## Objetivo: | *Diretor de Hotel | Gerente Geral*

---

## Resumo

- ✓ Profissional da área de hotelaria, com mais de 40 anos de atuação em empreendimentos de médio e grande porte a maioria deles do segmento Luxo, resorts e hotéis corporativos administrando amplas áreas de lazer, convenções e seminários. Profissional em gestão hoteleira, com habilidades sólidas em operações, estratégia de negócios e gestão de receitas. Lidera equipes para garantir a excelência no serviço ao cliente e a eficiência operacional. Expert em análise financeira e controle de custos para alcançar resultados financeiros sólidos. Busca constantemente oportunidades de melhoria e inovação para impulsionar o sucesso do hotel. Conduz o hotel para o alcance de metas e objetivos estabelecidos. Na gestão de problemas tudo inicia com uma comunicação clara e transparente.

## Experiência Profissional:

- ✓ Desde janeiro de 1992 até hoje sou o responsável pela Águia Consultoria e Administração, com muita ênfase em formação de pessoas para todas as áreas, e fazer com que cada empreendimento hoteleiro chegue às metas desejadas.
- Experiente em gestão de alimentos e bebidas, com habilidades sólidas em operações, planejamento e controle de custos, gestão de receitas. Lidera equipas para garantir a excelência na qualidade dos alimentos e no serviço aos clientes. Expert em análise de mercado e desenvolvimento de menus para atender às demandas dos clientes. Busca constantemente oportunidades de otimização de processos e maximização de lucros. Conduz o departamento de F&B para o alcance de metas e objetivos estabelecidos.
- Longa experiência em Implantação e Administração de hotéis e Restaurantes.
- Na Águia Consultoria por necessidade do mercado criamos um programa de formação Em:
  - ✓ Administrador Hoteleiro (ministrado normalmente a proprietários).
  - ✓ Revenue Management – Liderança em gestão de receitas – Distribuição;
  - ✓ Administração Gestão e Operação de Alimentos e Bebidas, restaurantes e grandes grupos;
  - ✓ Otimizando meios de hospedagem Yield and Revenue Management (Comercial/Marketing);
  - ✓ fidelização de Clientes (Estes se transformam em Hóspedes). O hóspede de partida é fiel;
  - ✓ Criação de sistemas de fidelização e integração do nosso hóspede com a nossa cadeia hoteleira;
- Durante 2 anos, de outubro 1975 a Julho de 1977 estive na África do Sul, aqui implantei um sistema de Revenue Management na Seage Meat Industries, a maior indústria de carnes do País. A implantação do sistema levou ao incremento inesperado (por eles) da rentabilidade. Este mesmo sistema obedecendo parâmetros e métricas diferentes tenho usado para os hotéis. A base, rentabilidade.

## Hotelaria áreas de atuação

### Diretor Geral (Gerente geral)

- Supervisionava operações diárias, lidera equipes e otimiza serviços para garantir a satisfação dos hóspedes. Responsável por estratégias de crescimento, controle financeiro e manutenção de padrões de qualidade. Rentabilização constante da Unidade (s) e sua manutenção. Conduzia processo de comunicação transparente clara e eficiente B2C e B2B.
- Entrega resultados excepcionais na gestão operacional, impulsionando eficiência e Rentabilidade. Na liderança garanto a excelência no atendimento ao cliente e maximizava a ocupação do hotel através de estratégias de marketing e Revenue Management. Focado em resultados tangíveis, alcançava metas financeiras e eleva a reputação do estabelecimento, entre os hóspedes e nos canais de distribuição.

### Diretor de F & B (alimentos e bebidas)

- Gerencia as finanças e operações dos restaurantes nos aeroportos e serviços de alimentação em aeronaves, garante eficiência e conformidade. Desenvolve e implementa estratégias para rentabilizar e promover. Controle de compras e de qualidade e insumos. Engenharia de Cardápios.
- Dirigi operações de restaurantes em aeroportos e comissarias aéreas, garantindo eficiência operacional e satisfação do cliente, controles rigorosos de custos e qualidade. Alcança resultados sólidos em termos de receita, lucratividade e qualidade do serviço, adaptando-se aos desafios únicos desses ambientes, em constante mutação.

### Diretor Comercial – Revenue e Yield

- Formação e acompanhamento de equipes de vendas;
- Sistemas de reservas e extranets;
- Sistemas de precificação;
- Distribuição com vista à rentabilização permanente
- Vendas e reservas de eventos;
- Neste cargo o entrosamento com o Gerente Geral é fundamental, assim mantemos o crescimento de rentabilidade (Nisso me tornei especialista, mais pelo conhecimento profundo em Revenue Management;)
- Conhecedor que sou da ciência de Revenue Management não só como Diretor Geral, mas como diretor comercial implanto o sistema para melhoria e eficiência na distribuição e Liderança na gestão de receitas;

### Front Office Manager

- Responsável por:
- Mensageiros, Concierge, Recepção, Telefonia, Roms devisa, Governadoria.

### Idiomas

- ✓ Inglês - Com vivência profissional na África do sul,
- ✓ Leio bem em espanhol mesmo livros técnicos, entendo a conversação perfeitamente

### Formação Acadêmica

- Portal FGV – MBA Administração e finanças - terminada em setembro de 1981
- EHL - École hôtelière de Lausanne – Administração Hoteleira e Negócios terminada em julho de 1974

- Minha atuação na área consultoria, além de me tornar um mentor de profissionais facilitou acesso a palestras e treinamentos de alto nível: