

Uma carreira na hotelaria... Cristina Rosa

26 de Maio, 2023

O objetivo desta rubrica é dar-lhe a conhecer um pouco melhor os profissionais que fazem carreira no setor hoteleiro. Hoje mostramos-lhe um pouco mais sobre **Cristina Rosa, diretora de Vendas do Epic SANA Algarve Hotel**.

Cristina Rosa nasceu em Sá da Bandeira, Angola, a 11 de agosto de 1970. E, até 1975, foi aí que passou a sua infância, partindo com a descolonização. Assume que foram tempos difíceis, então, entre o pouco tempo passado no Brasil, para onde os pais emigraram na altura, e o regresso a Portugal, onde não tinha raízes, para viver com a tia e a avó em Faro, a partir de 1977. Mas assume que hoje são mais as boas memórias do que as menos boas que perduram. Desde as brincadeiras na rua, com jogos de futebol e berlinde, a trepar às árvores ou roubar nêspers dos vizinhos, passando ainda por corridas de bicicleta. “Era um mundo de rapazes”, explica, e, como tal, “as bonecas nunca tiveram lugar”. Cristina garante que aprendeu, desde cedo, que “a vida pode desafiar-nos” mas que teve sim uma infância feliz.

Com o 12º ano completado, a profissional refere que só muitos anos depois de ter começado na indústria hoteleira decidiu tirar o curso de Direção Hoteleira. Não por opção mas porque “nem sempre a vida nos dá oportunidades no tempo certo”. Hoje, considera-se uma pessoa totalmente realizada e “totalmente apaixonada” por aquilo que faz.

Como e quando iniciou a sua carreira no Turismo e na Hotelaria?

Iniciei a minha carreira no Turismo, em 1987, no Four Seasons Country Club, na área de Promoção das Vendas. Foram apenas uns meses, mas que deixaram o tal “bichinho”. O primeiro verdadeiro trabalho foi já na Miltours Portugal Agência de Viagens, em 1988, onde tive como grandes professores o Eduardo Valagão e o António Beja. Uma passagem de apenas um ano, mas que me deu muitas bases. No entanto, rapidamente descobri que a Hotelaria era a minha verdadeira paixão e entrei no Departamento Comercial do Marinotel (atual Tivoli de Vilamoura) onde estive nove anos.

O que a apaixonou no setor hoteleiro e ainda hoje a faz continuar a querer estar nesta indústria?

Desde sempre estive ligada às vendas e, para estranheza de muita gente, nunca quis dar aquele que todos consideram o passo natural: passar a Diretora Geral de uma unidade. O facto de nunca ter querido dar esse passo tem exatamente que ver com aquilo que me apaixonou no setor hoteleiro: criar produtos, dá-los a conhecer, vendê-los até mesmo a quem acha que não os quer comprar e, sobretudo, ao representar esses produtos, ter a oportunidade de me cruzar na vida de muita gente de tantos lugares, tão ricas de vivências e sabedoria. É o que me faz querer continuar nesta indústria: a adrenalina das vendas e de todos os que me enriquecem, tanto pessoalmente como profissionalmente.

A chegada ao atual grupo deu-se quando e como?

Entre no Grupo SANA em 2012 para fazer a abertura do EPIC SANA Algarve, em 2013, como diretora de Vendas da unidade. Estive nos Hotéis Real, desde 2003 até essa data e, pelas muitas mudanças naquela que foi outra grande escola, achei que estava na altura de abraçar um novo

projeto. Antes dos Hotéis Real, fiz também a abertura do Ria Park, onde estive entre 1998 e 2003, como diretora Comercial. Outro projeto que me deixa saudades.

E qual tem sido o seu percurso dentro deste grupo hoteleiro até aos dias de hoje?

Tal como já referi, iniciei em 2012 como diretora de Vendas do EPIC SANA Algarve e assim me mantenho.

Como define as suas funções dentro do grupo atualmente?

As minhas funções dentro do Grupo, atualmente, e para além de tudo o que tem que ver com a estratégia de vendas, promoção e vendas da unidade, passam também por um acompanhamento muito próximo, a nível da operação, especialmente no segmento de MICE.

E que tipo de gestão procura fazer em termos de equipa?

Tento fazer uma gestão da minha Equipa que passe por cinco pontos que para mim são fundamentais na Vida, para atingir os objetivos a que nos propomos: Confiança, Colaboração, Transparência, Sentido de Unidade e uma Boa Comunicação. Se conseguirmos manter no nosso dia-a-dia estas bases, não há qualquer dúvida que conseguimos ter Equipas motivadas e felizes.

Quais os momentos que a marcaram mais ao longo do seu percurso profissional - os mais positivos, que mais contribuíram para o seu progresso profissional e os menos positivos, que mais dificultaram a sua tarefa?

Os momentos que mais me marcaram foram aqueles que me escolherem para fazer parte dos projetos e as oportunidades que me foram dadas de aprender com grandes profissionais desta indústria, até aos dias de hoje. Poder fazer parte de projetos ambiciosos e marcantes no seu tempo foi, sem dúvida o mais gratificante como pessoa, como profissional: Marinotel e o primeiro grande Centro de Congressos num Hotel; o Ria Park com sua ligação aos grandes estágios de Futebol; os Hotéis Real e todo um universo de oferta; o EPIC SANA Algarve com o seu grande legado SANA, de serviço excecional e a busca constante pela qualidade. É isto que nos marca positivamente: a diferenciação, o querer fazer bem e melhor.

Momentos houve em que, há alguns anos, fui levada a desacreditar no produto que tinha ajudado a construir e nas pessoas que me acompanhavam nessa tarefa. Foram momentos muito difíceis, mas que foram ultrapassados...Lugar comum, mas: "fecha-se uma porta, abre-se uma janela"...

Quais os principais desafios que profissionalmente tem pela frente este ano?

O principal desafio que tenho pela frente este ano é o de suplantar os resultados de 2022, que foi o melhor ano de sempre para o EPIC SANA Algarve. Um desafio grande considerando especialmente a situação socioeconómica mundial, as fragilidades a nível de staff que esta indústria enfrenta cada vez mais. Mas, se fosse fácil, não seria para mim!