



Toni Arnedo Vizcaíno

Director de Operaciones y Asset Management Hotelero

Valencia, España · toni.arnedo@gmail.com · +34 610 20 21 29 · [linkedin.com/in/toniarnedovizcaino](https://www.linkedin.com/in/toniarnedovizcaino)

PERFIL

Director hotelero con más de 30 años de experiencia. Especializado en gestión estratégica de operaciones, revenue management, transformación digital, experiencia de cliente, eficiencia operativa y liderazgo de equipos. Director de Operaciones y Asset Management en Turia Hotels (432 habitaciones · Valencia, Granada y Badajoz).

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director de Operaciones

Ene 2024 — Actualidad

TURIA HOTELS · Valencia, España

Director de Operaciones y Asset Management en TURIA HOTELS. Portfolio de 432 habitaciones distribuidas en tres ubicaciones: Valencia, Granada y Badajoz.

- Gestión Estratégica de Operaciones
- Revenue Management y Optimización de la Rentabilidad
- Transformación Digital y Automatización
- Experiencia del Cliente y Excelencia en el Servicio
- Eficiencia Operativa y Optimización de Procesos
- Liderazgo y Desarrollo de Equipos
- Integración Tecnológica e Innovación
- Sostenibilidad y Cumplimiento ESG
- Cadena de Suministro y Gestión de Proveedores

Consultoría Hotelera

May 2017 — Actualidad

www.toniarnedo.com · Comunitat Valenciana, España

Consultoría hotelera especialista en Experiencia de Cliente (CX), Director General de hotel, profesor del Máster de Dirección Hotelera en Ostelea, marketing digital y gestión del canal directo del hotel.

Profesor

Mar 2018 — Mar 2024

OSTELEA, School of Tourism & Hospitality · Madrid · Híbrido

Máster en Dirección Hotelera y Turística en EAE Business School. Programa integral para preparar a futuros líderes del sector hotelero y turístico.

- Gestión Financiera — planificación, presupuestos y análisis
- Planificación Estratégica y Organización
- Gestión de Operaciones — recepción, reservas, pisos, mantenimiento y restauración
- Marketing y Publicidad — campañas y construcción de marca
- Gestión de Recursos Humanos
- Control de Calidad y mejora continua
- Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa

Consultoría de Project Management y Transformación de Marketing Digital

Ene 2023 — Ene 2024

BEDOIT · Valencia · Híbrido

BeDolt es una consultora integral de negocio en Valencia, especializada en mejorar el rendimiento y la rentabilidad de las organizaciones.

- Consultoría Estratégica y ventaja competitiva
- Consultoría Financiera, reestructuración y financiación
- Lean Management — mejora continua de procesos
- Recursos Humanos y gestión del cambio
- Consultoría Legal — mercantil y compliance
- Transformación Digital y marketing online
- Project Management alineado con objetivos de negocio
- Business Intelligence — KPIs y análisis de datos

Director

May 2019 — Feb 2020

Casual Hoteles · Valencia, España

Director de hotel de 75 habitaciones en el centro de Valencia.

- Operaciones diarias y estándares de servicio
- Liderazgo y coordinación del equipo
- Control financiero y presupuestario
- Relación con el cliente y satisfacción
- Estrategias de marketing y ventas
- Gestión de eventos y conferencias
- Negociación con proveedores

Emprendimiento — Socio

May 2017 — Mar 2019

Billion Travel Solutions · Madrid · Híbrido

Socio en agencia de viajes especializada en Business Travel y MICE. Inversión financiera y coordinación estratégica entre socios.

- Inversión y supervisión financiera
- Toma de decisiones estratégicas
- Coordinación de objetivos comunes
- Expansión de mercado en Business Travel y MICE
- Supervisión operativa

Director General — TRYP Madrid Alameda Aeropuerto

Nov 2015 — Abr 2017

Meliá Hotels International · Madrid

Director General del TRYP Madrid Alameda Aeropuerto 4★ (148 habitaciones, 7 salas de reuniones, restaurante SMILE). Reservas, selección de personal, control de costes, supervisión de operaciones, forecast, weekly business review y coordinación con central. 45 empleados.

Director General — TRYP Madrid Atocha

Feb 2011 — Nov 2015

Meliá Hotels International · Madrid, España

Director General del TRYP Madrid Atocha 4★ (149 habitaciones, 7 salas de reuniones, ballroom). Reservas, selección de personal, control de costes, supervisión de operaciones, forecast, weekly business review, presupuestos y coordinación de salud y seguridad. 40 empleados.

Director General — Meliá Grand Hermitage

Mar 2009 — Feb 2011

Meliá Hotels International · Varna, Bulgaria

Director General del Meliá Grand Hermitage 5★ en Varna: 727 habitaciones, SPA, 3 restaurantes, 2 bares y 14 salas de reuniones. 550 empleados en temporada alta.

Director Adjunto — Meliá Galgos

Dic 2005 — Feb 2009

Meliá Hotels International · Madrid

Director Adjunto del Meliá Galgos 4★ (356 habitaciones, 2 restaurantes, 1 bar, 10 salas de reuniones). Reservas, costes, operaciones, forecast, weekly business review, presupuestos, plan de negocio, plan de acción comercial, dirección de ventas.

Director Adjunto — Calas de Mallorca

Abr 2005 — Nov 2005

Meliá Hotels International · Islas Baleares

Director Adjunto en gran resort de 800 habitaciones (Sol Balmoral, Sol Mastines y Sol Chihuahuas). Calidad, animación, reservas, forecasting, presupuestos, plan de negocio y operaciones diarias.

Director de Operaciones

Mar 2003 — Mar 2005

MICROS-Fidelio Spain · Madrid, España

Responsable de 3 grandes departamentos: Soporte, Instalación de Software para Hoteles y Restaurantes, y Project Management. Consultoría de proyectos, sign-off final, supervisión, control de costes y reporting al Director General.

Director Comercial

Sep 2002 — Feb 2003

Meliá Hotels International · Comunitat Valenciana, España

Oficina de ventas Meliá del sureste de España (Valencia, Alicante, Castellón, Murcia, Albacete). Cuentas Clave, reporting, plan de acción, soporte comercial, presupuestos y plan de negocio.

Analista de CRM

Ene 2002 — Ago 2002

Meliá Hotels International · Madrid

Equipo de pruebas e implantación del CRM en Meliá Hotels International junto a especialistas de PriceWaterhouseCoopers.

Director Comercial

Jul 2000 — Sep 2001

Meliá Hotels International · Las Palmas

Oficina Meliá en Gran Canaria. Ventas inbound y outbound, formación de Amadeus, plan de acción, soporte comercial a hoteles, reporting y plan de negocio (Meliá Las Palmas y Meliá Confort Iberia).

Director Comercial Adjunto

Abr 1999 — Jun 2000

Gran Hotel Bahía del Duque · **Meliá Hotels International** · Adeje, Tenerife

Gran Hotel Bahía del Duque 5★. Programa de Desarrollo de Meliá: F&B, banquetes y dirección comercial (grupos). Formación como Director Comercial en la central (MICE, GDS, Contratación Corporativa, bases de datos). Formación en Meliá Tamarindos en Tour Operadores y Grupos.

Coordinador de Ventas y Marketing

Jun 1998 — Mar 1999

Meliá Hotels International · Mallorca

Central de Meliá en Mallorca. Programas de fidelización (MAS y Club Amigos Germany).

Auditor Nocturno

Feb 1997 — Jun 1998

Sol Inn Dortmund y Sol Inn Bochum-Wat · Alemania

Auditor Nocturno en Hotel Sol Inn Dortmund 4★ y Hotel Sol Inn Bochum-Wat 4★.

Recepción

Sep 1995 — Ene 1997

Hotel Meliá Rey D. Jaime · Valencia

Recepcionista en Hotel Meliá Rey D. Jaime 4★.

Jefe de Recepción

Sep 1994 — Ago 1995

Hotel Turia · Valencia

Jefe de Recepción del Hotel Turia 4★.

FORMACIÓN ACADÉMICA

★ Curso de IA aplicada al sector turístico

2025

FORST · Escuela de Negocios Turísticos

Máster en Marketing Digital

2017 — 2018

Deusto Formación (Madrid)

Máster en Diseño Gráfico

2015 — 2016

Aula Creativa (Madrid)

Técnico en E-Business y E-Commerce

2000 — 2005

Universidad Politécnica de Madrid (online)

TEAT · Técnico en Actividades y Empresas Turísticas

1990 — 1993

Escuela de Turismo PAX (Valencia)

IDIOMAS

Inglés — C1 · Competencia Profesional Completa

Alemán — Competencia Profesional Completa

Francés — Competencia Profesional Básica

APTITUDES

Inglés · Marketing digital · Fidelización de clientes · Gestión operativa · Microsoft Office · Microsoft Excel · Liderazgo · Bases de datos CRM · Eventos · Viajes y turismo · Revenue Management · Asset Management · Control presupuestario · KPIs · P&L · Forecast · Business Intelligence · Transformación digital

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Finanzas para no financieros (ICEX)	2016 — 2017
Desarrollo del compromiso y el talento I y II (16 h)	2014 — 2015
Apertura a la innovación y gestión del cambio (16 h)	2014 — 2015
Soporte vital básico y uso del DEA (8 h)	2012
Equipos de emergencia / Plan de Autoprotección (14 h)	2011 — 2013
Consolidación en dirección de personas — Otto Walter (400 h)	2011
Liderazgo y dirección de personas Executive — Otto Walter (400 h)	2007
Revenue Management (Básico y Avanzado, 32 h)	2005 — 2012
CRM — Customer Relationship Management (160 h)	2001
Guest Satisfaction Assurance — Calidad (16 h)	2001
Amadeus para hoteles y agencias de viaje (16 h)	2001
Marketing y Ventas — CTT Consultores (16 h)	2000
Creación de paquetes turísticos (16 h)	2000
Coaching (8 h)	1999
Marketing y Ventas — Tea Cegos (16 h)	1999
Comunicación · Hablar en público (16 h)	1999
Marketing y Ventas — CAEB (80 h)	1999
Hacia la calidad total — CAEB (80 h)	1999
Gestión de Alojamientos y Restauración — Politécnica Madrid	1997 — 1998
Animación Turística (40 h)	1991