



18 אפריל 13

לכל מאן דבעי,

הנדון: מכתב המלצה

כמנהל מלונות המלך שלמה ואגמים מרשת מלונות ישרוטל וכמנהל פורום מנהלי קבלה של הרשת, אני רוצה להודות לאהד גניאל על הייעוץ, ליווי, הדרכה והטמעה של שיטת אי"מ.

אהד מלווה את מנהלי הקבלה, סגניהם ופקידי הקבלה של רשת ישרוטל בנושא המכירות בשלוש השנים האחרונות.

כמו כן מלווה אהד בשנה וחצי האחרונות, את מחלקות מזון ומשקאות של אשכול המלך שלמה ואגמים בנושא המכירות.

להלן כמה מהכלים בעבודה מול הצוות:

- הדרכות מכירות של מנהלי המחלקות והצוותים.
- ליווי, פיתוח ויישום תהליכים.
- מעקב אישי אחר התקדמות ועמידה ביעדים שהוצבו למחלקות השונות.
- קשר ישיר מול הגורמים והצוותים במלון.

הנני יותר משבע רצון משיתוף הפעולה, אין לי ספק שזמינותו, המעקב המתמיד אחר השגיות הצוותים ושיתוף הפעולה של אהד עם מנהלי המחלקות הם שתורמים להנעת הצוותים ולהגדלת ההכנסות של הארגון.

לאחרונה נחתם הסכם להארכת תקופת הייעוץ עד דצמבר 2013, אני בטוח כי מגמת השיפור תמשיך ותתעצם.

בהערכה רבה,

אדי פינטו
מנהל מלון
אשכול ישרוטל המלך שלמה ואגמים

"הכנסת אורחים כדרך חיים - ערך מוביל, המונח בבסיס פעילותינו ומשמעותו הענקת חופשה איכותית, התואמת את ציפיותיהם של אורחיו ומהווה תמורה מלאה לכסף." (מתוך: 'ערכי ישרוטל', 2012)