

DATOS PERSONALES

Chelo Miñana Castelló

Teléfono : +34 679 490 474

e-mail : chelo@turismoexpertise.com



[https://www.linkedin.com/in/
chelominana/](https://www.linkedin.com/in/chelominana/)



@conmicas



EXPERIENCIA PROFESIONAL

- **Directora de Enoturismo y Responsable de E-commerce en MASAVEU BODEGAS (2019-hoy)**
Gestión de la actividad global de enoturismo en una estructura que incluye tres de las cinco bodegas que el grupo posee en diferentes denominaciones de origen (Bodegas Murua – Bodegas Pagos de Araiz – Bodegas Fillaboa) incluyendo la distribución en las tiendas físicas propias de todas las referencias del grupo. Gestión de la plataforma de E-commerce, Club y línea de Empresas.
- **Directora del Máster en Enoturismo – Universidad Internacional de La Rioja (UNIR) (Actualidad)**
- **Directora revista Más Castilla y León especializada en turismo regional**
- **Directora de Enoturismo BODEGAS FAMILIARES MATARROMERA (2017-2019)**
Gestión de la actividad global de una estructura que incluye las siete bodegas visitables en cinco denominaciones de origen que posee el grupo en España (Bodega Emina Ribera – Bodega Emina Rueda – Bodega Valdelosfrailes – Bodega Cyan – Bodega Renacimiento – Bodega Matarromera – Bodega Carlos Moro). Además de la gestión directa del restaurante La Espadaña y el Hotel Rural Emina en Valbuena de Duero, la actividad turística de la almazara Oliduro en Medina del Campo y la coordinación de las cuatro tiendas localizadas en las diferentes bodegas.
- **USU Turismo Expertise (2011-hoy)**
Consultoría estratégica para gastronomía y turismo.

Chelo Miñana desarrolla en una intensa actividad en el ámbito de la consultoría. Su función principal consiste en el desarrollo de estrategias de gestión y comercialización para hoteles y restaurantes, contando para ello con un equipo de colaboradores multidisciplinar, y una esmerada selección de Company Partners especializados en el sector.

Entre las funciones del consulting se encuentran:

- ✓ Diagnóstico y auditoría de negocio. Estudio de la competencia y canales de comercialización.
- ✓ Elaboración e implantación del Plan de negocio, incluyendo la gestión de recursos financieros.
- ✓ Captación del equipo humano y formación para el área de gestión.
- ✓ Desarrollo e implantación del Plan estratégico de marketing, orientado hacia el posicionamiento de marca.
- ✓ Elaboración del Plan de comunicación corporativa.
 - a) Definición de objetivos corporativos y principios de actuación.
 - b) Imagen percibida e imagen ideal de la empresa. Definición de los objetivos de comunicación, de la estrategia de medios y de los mensajes que mejor se adapten a los objetivos.

- c) Elaboración de un calendario de actuación y evaluación de costes.

Proyectos:

→ CONGRESO DUERO WINE (2021)

Asesoramiento técnico

→ RUTA DEL VINO DE RUEDA (2019-2020)

Gestión y desarrollo del área de comunicación.

→ BODEGAS MENADE (2019-2020)

Implantación y desarrollo del departamento de enoturismo.

→ CONCEJO HOSPEDERÍA (BODEGAS CONCEJO) 2019-2020

Diagnóstico de gestión.

→ VINO QUE TE VINO (2016-2017)

Acciones de promoción y comercialización conjuntas con las plataformas GUIA PALADAR Y TOMAR y PINTAN COPAS COMUNICACIÓN.

- Evento de promoción Marca de garantía Espárrago de Tudela de Duero.
- Desarrollo I Ruta de tapeo Espárrago de Tudela de Duero.

→ Asesora proyectos turísticos DE ROTOS Y DESCOSIDOS – VIALAB COWORKING

→ TRIGO EVENTOS (2016-2017)

Desarrollo de la línea de negocio y las estrategias de venta.

→ 5 GUSTOS (2015-2017)

Desarrollo de la comunicación corporativa tanto a nivel tradicional como el desarrollo de redes sociales y comunicación on-line.

Acciones comerciales y de promoción.

Procesos internos y de gestión.

→ RESTAURANTE HAPPIG MADRID – GRUPO COPESE (2015-2016)

Servicio de dirección como interim manager a través de Epunto.

Diagnóstico de rentabilidad.

Cambio de procesos operativos.

→ ASOCIACIÓN HOTELES DE VALLADOLID (2014-2017)

Servicio de gerencia.

→ ENOTURISMO CASTILLA Y LEÓN (2014- Actualidad)

Cofundadora y asesora del proyecto www.enoturismocyl.com

→ DIPUTACIÓN DE VALLADOLID – CORRIENDO ENTRE VIÑAS (2015-2016)

Responsable de comunicación online circuito de carreras pedestres entre viñedos.

→ ASOCIACIÓN NACIONAL HUELLAS DE SANTA TERESA DE JESÚS (2016-2017)

Gestión de Redes Sociales

→ AS GESTIÓN GASTRONOMICA: Alberto Soto, Cepa 21 Restaurante y Catering, Palacio del Postigo, La Croquetería Gourmet. (2011-2015)

Desarrollo de la comunicación corporativa tanto a nivel tradicional como el desarrollo de redes sociales y comunicación on-line.

Acciones comerciales y de promoción.

Procesos internos.

Responsable expansión de negocio.

→ 5 RESTAURANTE (Ávila) (2014-2017)

Desarrollo de la comunicación corporativa tanto a nivel tradicional como el desarrollo de redes sociales y comunicación on-line.

Acciones comerciales y de promoción.

Procesos internos y de gestión.

➔ **DIPUTACIÓN DE PALENCIA**

Eventos de difusión del turismo gastronómico en colaboración con la marca de calidad Alimentos de Palencia.

Acciones de puesta en marcha de la web **www.enoturismopalencia.com**

Coordinación de grupo prensa y bloggers especializados en la fiesta de la Vendimia 2013 D.O. Arlanza

➔ **Asociación Entretantas, cocineras de Castilla y León**

Gestión de la constitución de la asociación y puesta en marcha

➔ **Restaurante Tas Tas (Palencia)**

Redes Sociales

➔ **Bar-Restaurante Casa Lucio (Palencia)**

Redes Sociales

➔ **Bar-Restaurante Maño (Palencia)**

Redes Sociales

➔ **Restaurante Corinto (Valladolid)**

Redes Sociales

➔ **Molino de Torquemada – Zona de Eventos (Palencia)**

Coordinación inauguración y prensa

➔ **Hotel Villarromana – Restaurante El Saugal.**

Coordinación de apertura y puesta en marcha.

➔ **Hotel de la Playa.**

Creación de procesos internos y organización de la oferta comercial.

➔ **Hotel Hospedería de Santo Domingo.**

Reajuste de procesos internos y comerciales.

- **2008- 2010 POSADA REAL LA CASA DEL ABAD – RESTAURANTE EL ARAMBOL**
Directora Operativa – F&B – Relaciones Externas
- **2006-2008 CAMPANILE PORTE DE BAGNOLET (LOUVRE HOTELS)**
Responsable Departamento Grupos, Operaciones Especiales y Touroperación
- **2006 – 2006 McDONALDS’ FRANCE**
Adjunto de Dirección
- **2000 - 2004. NH HOTELES**
Responsable del Departamento de Congresos, Convenciones, Incentivos y Touroperación de NH HOTELES- Área Levante. Integrado en el Departamento Comercial de la cadena.
- **1998 - 2000. NH VILLACARLOS (NH HOTELES)**
Departamento de Recepción
- **1997 - 1998. MELIÁ VALENCIA PALACE (MELIA HOTELES)**
Departamento de Créditos y Departamento Reservas Individuales

- **1997 - 1997 SAN MARC (PRESTIGE HOTELES)**
Departamento de Recepción
- **1994-1996 RESTAURANTE PANTAGRUEL**
Gestión familiar

DATOS DE INTERES

Secretaria y Académica de número de la **Academia Castellana y Leonesa de Gastronomía**
 Miembro de la Asociación española de directivos de Comunicación (**DIRCOM ESPAÑA**).
 Miembro de la Asociación Española de directivos de Responsabilidad Social (DIRSE)
 Cofundadora de **Enoturismo Castilla y León**
 Profesora Máster en Dirección y Gestión del Enoturismo – Módulo Dirección y Gestión del Enoturismo en la bodega – Campus del Vino (2019-2020)
 Profesora Máster en Gestión de Empresas Vitivinícolas – Módulo Enoturismo – Campus del Vino (2017-2019)
 Colaboradora prueba piloto proyecto BACCHUS – Universidad de Salamanca (2018)
 Dinamizadora jornada técnica con empresarios Enoturismo – Semana del Enoturismo Aranda de Duero (2023)
 Ponente mesa redonda ‘La economía y el vino’ – Afi Escuela de Negocios (2023)
 Ponente mesa redonda ‘Enoturismo, comunicación y percepción por parte de la sociedad del vino’ Vinnovación Universidad Europea Miguel de Cervantes (2023)
 Ponente mesa redonda ‘Enoturismo digital. El viaje del dato. IX jornadas Imaginext Rioja (2023)
 Ponente ciclo jornadas Caixabank – Igualdad Laboral (2023)
 Ponente mesa redonda ‘Cómo ir de la playa a la bodega’ FINE WINE TOURISM EXPO (2023)
 Ponente ‘Mujeres que inspiran’ Red Latinoamericana de organizadores de eventos (2023)
 Ponente mesa redonda ‘Elegir el modelo enoturístico’ Barcelona Wine Week (2023)
 Ponente mesa redonda ‘Vivencias con rosado’ Congreso internacional del Rosado (2023)
 Ponente II Congreso Iberoamericano de Protocolo y Turismo Cultural (2022)
 Ponente ‘Invertir en personas genera beneficio económico’ La Rioja Emprende (2022)
 Moderadora ‘La alta gastronomía como motor de la actividad económica en el ámbito rural’ (2022)
 Ponente ‘Arquitectura, Arte y Vino’ Destino Rioja Alavesa Cadena Ser (2022)
 Ponente presentación Red Personas Emprendedoras Lehiamedi – Programa Labean – Hazi (2021)
 Ponente mesa redonda ‘Conversaciones sobre enoturismo, creatividad, innovación y tecnología’ Ruta del Vino de Rioja Alavesa (2020)
 Ponente ‘Enoturismo, un turismo de calidad’ Jornada ‘El mundo del vino del siglo XXI’ El Norte de Castilla (2020)
 Moderadora ‘Mujeres y jóvenes, emprendedores del medio rural’ Asociación de Empresarios Valladolid (2019)
 Ponente mesa redonda ‘Enoturismo, el latido de la ilusión’ Encuentros de verano Universidad de Valladolid (2019)
 Ponente Conferencia ‘Investigación e innovación en enoturismo en Europa. Nuevas tendencias y retos del sector’ (2019 Salamanca)
 Ponente Mesa redonda “La puesta en valor del patrimonio como recurso económico” IV Seminario Patrimonio y Cultura: el papel clave del patrimonio cultural en las estrategias de desarrollo rural. (2019 Valladolid)
 Ponente Mesa redonda: “Tendencias en Enoturismo: de estrategia de marketing a negocio rentable” Wine Marketing Summit (2018 Valladolid)
 Ponente II Seminario de Patrimonio y Cultura «Enoturismo y Patrimonio, una alianza en construcción» (2018 Zamora)
 Ponente IX Semana de las Redes Sociales y la Comunicación (2018 Valladolid)
 Ponente Mesa redonda ¿CÓMO MARIDAR COMUNICACIÓN Y HOSTELERÍA? IV Encuentro Gastronómico de Valladolid (2017 Valladolid)

Moderadora Mesa Redonda Creación de un destino turístico – Valladolid Esencia de Vino (2016 Valladolid)

Ponente International Wine Tourism Conference (IWINECT) (2016 Barcelona)

Colaboraciones con Más Castilla y León, la revista de Castilla y León

Colaboraciones con Radio Veritas

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **2022:** Programa de Dirección Comercial: Sales Advanced - ESADE
- **2021:** Estrategias de Omnicanalidad and e-Commerce – ESADE
- **2019-2020:** MBA Executive en Dirección y Administración de Empresas – Escuela de negocios San Pablo CEU
- **2011:** Foodservice Management – eCornell University
- **1996-1997:** Curso de Postgrado “Gestión Integral de Hoteles”
- **1993-1996:** Diplomatura en “Técnico de Empresas y Actividades Turísticas”

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

- **2021** Curso en ‘Autoliderazgo en tiempos de crisis’. ESADE
- **2021** Curso en ‘Liderazgo y gestión de equipos en remoto’. ESADE
- **2014-2015** Curso en “Traffic management: SEO, SEM, Display y Social Media-Watt”. IEBS
- **2013** : Curso “ Cómo estructurar de forma adecuada un programa Social Media”
- **2011:** Curso “Management en AA&BB”
- **2006:** Curso “Técnicas de Base en Management”
- **2002:** Curso “La venta en tiempos de cambio”.
- **2001:** Curso “La negociación como fuente de resultados”.
- **2001:** Curso “Nuevas tecnologías en la comercialización”.

IDIOMAS

Francés: Bilingüe

Inglés: Alto

Valenciano: Lengua materna