



Desert Springs Resort & Golf Club, Almería, South-East Spain

Golf Operations & Sales Manager

Desert Springs Resort & Golf Club is Europe's only international award-winning luxury family resort and championship desert golf course. Located in the Almeria region of Andalucía, south-east Spain, Desert Springs enjoys the warmest, sunniest and driest winter of the whole of the coast of Spain and Europe. Desert Springs Golf Club has hosted several professional golf tournaments including seven iterations of the 2nd Stage of DP World Tour Qualifying.

Golf Operations & Sales Manager Overview

The Golf Operations & Sales Manager is responsible for the day to day operation of the Golf Club whilst ensuring the high standards of Client satisfaction and presentation of the Golf Club facilities are achieved in line with the levels expected by Senior Management and associated with Desert Springs Resort and Golf Club.

Responsibility for increasing existing and creating new income streams for the Golf Club alongside managing the Reception and Caddy Master, whilst working closely with the various Accommodation, Restaurant and Golf Maintenance Teams.

Annually the Manager is required to prepare, present, and execute an approved annual Golf Club Budget, outlining the income and expenditure expectation for the year ahead.

Principal Responsibilities

- Proactively develop and be accountable for the implementation of the golf sales and marketing strategy to continually increase golf revenue.
- Take ownership and develop the budget and business plan for the Golf Club.
- Maintain a clear understanding of the Club's financial position throughout the year through day-to-day tracking, in order to control expenses in relation to revenues and identify opportunities and weaknesses.
- Oversees golf operations including, reception and caddy master operations, player service operations, tournaments, rules, tee sheet activity, merchandise inventory, range operations, cart fleet.
- Responsible for implementing and maintaining excellent service to achieve guest satisfaction. Create a customer service-oriented atmosphere that promotes the game of golf and meets the needs of members and guests. Ensure that your team provide a outstanding level of customer service.



Further Details

- Location: Desert Springs Resort & Golf Club, Almeria, Spain
- Candidates will ideally be proficient in Spanish and English language, or willing to learn.
- Qualifications: Appropriate qualifications are required for the position.
- Accommodation: 2-months accommodation is provided to allow for relocation
- **Closing date: Friday 30th January 2026**

Please send Gloria your letter of application and CV if you wish to be considered: gloria.martinez@almanzora.com

Desert Springs Resort & Golf Club, Almería, Sureste de España **Responsable de Operaciones y Ventas de Golf**

Desert Springs Resort & Golf Club es el único resort familiar de lujo de Europa galardonado internacionalmente con un campo de golf desértico de campeonato. Situado en la región de Almería, Andalucía, en el sureste de España, Desert Springs disfruta del invierno más cálido, soleado y seco de toda la costa de España y Europa. Desert Springs Golf Club ha albergado varios torneos profesionales de golf, incluidas siete ediciones de la 2.ª Fase de la Escuela de Clasificación del DP World Tour.

Resumen del Puesto: Responsable de Operaciones y Ventas de Golf

El/la Gerente de Operaciones y Ventas de Golf es responsable del funcionamiento diario del Club de Golf, garantizando que se alcancen los altos estándares de satisfacción del cliente y de presentación de las instalaciones del Club, de acuerdo con los niveles esperados por la Alta Dirección y asociados al Desert Springs Resort & Golf Club.

Será responsable de incrementar las fuentes de ingresos existentes y crear otras nuevas para el Club de Golf, además de gestionar los equipos de Recepción y Caddie Master, trabajando en estrecha colaboración con los distintos equipos de Alojamiento, Restauración y Mantenimiento del Campo.

Anualmente, la persona responsable deberá preparar, presentar y ejecutar un Presupuesto Anual del Club de Golf aprobado, que detalle las previsiones de ingresos y gastos para el año siguiente.

Responsabilidades Principales

- Desarrollar proactivamente y ser responsable de la implementación de la estrategia de ventas y marketing de golf para incrementar de forma continua los ingresos de golf.
- Asumir la propiedad y desarrollar el presupuesto y plan de negocio del Club de Golf.
- Mantener a lo largo del año una comprensión clara de la situación financiera del Club mediante el seguimiento diario, con el fin de controlar los gastos en relación con los ingresos e identificar oportunidades y debilidades.
- Supervisar las operaciones de golf, incluyendo: operaciones de recepción y caddie master, servicios al jugador, torneos, reglas, actividad de la hoja de salidas (tee sheet), inventario de mercancía (pro-shop), operaciones del campo

de prácticas (range), y la flota de buggies.

- Implementar y mantener un servicio excelente para lograr la satisfacción de los/as huéspedes. Crear un ambiente orientado al servicio al cliente que promueva el juego del golf y satisfaga las necesidades de socios/as y visitantes. Asegurar que su equipo proporcione un nivel excepcional de atención al cliente.

Detalles Adicionales

- Ubicación: Desert Springs Resort & Golf Club, Almería, España
- Idiomas: Se valorará dominio del español y del inglés, o disposición para aprender.
- Cualificaciones: Se requieren titulaciones adecuadas al puesto.
- Alojamiento: Se ofrece alojamiento por 2 meses para facilitar la reubicación.
- Fecha de cierre: viernes 30 de enero de 2026

Si deseas ser considerado/a para el puesto, envía tu carta de presentación y CV a Gloria: gloria.martinez@almanzora.com