

Hotelbeds expande su equipo de ventas en Latinoamérica

Submitted by clatruyols on Wed, 11/03/2020 - 16:48

- Sebastián Pérez pasa a ser el nuevo Gerente de Cuentas Estratégico para Argentina.
- Experiencia previa en varios roles como Gerente de Ventas para Latinoamérica.
- Expansión realizada para aumentar el soporte personalizado disponible para clientes B2B en el mercado local, los cuales atraen reservas incrementales y de alto valor a los socios hoteleros del banco de camas.

Orlando, 10 de marzo, 2020. [Hotelbeds](#), el banco de camas líder en negocios del mundo, confirmó hoy que ha expandido el soporte para clientes en el mercado Latino.

Sebastián Pérez pasa a ser el nuevo Gerente de Cuentas Estratégico para el mercado argentino y se suma al equipo Regional de Ventas en el Sur de Latinoamérica para Hotelbeds.

Previamente, Sebastián se desempeñó como Gerente de Ventas en Argentina para Tourico Holidays - cuya marca fusionó con Hotelbeds en 2018 - desde enero de 2016 hasta su promoción al año siguiente, como Gerente Regional de Ventas para Uruguay, Paraguay, Argentina y Chile, donde cumplió su función hasta mediados de 2018.

Posteriormente, trabajó como Responsable Comercial para Grandes Cuentas en Ola Mayorista donde pudo ganar conocimiento sobre el funcionamiento de un operador desde dentro para finalmente incorporarse a Hotelbeds en el 2019.

A partir de junio de 2019, Sebastián se sumó al equipo de ventas de Hotelbeds en América Latina como Gerente de Cuentas Estratégico para Argentina, donde se desempeña actualmente.

Esta expansión del departamento de ventas es especialmente beneficioso para los socios hoteleros de Hotelbeds ya que, al centrarse en el crecimiento y soporte de sus clientes, pueden traer el mayor beneficio a sus hoteles.

Esta expansión también surge por el deseo de mejorar el soporte personalizado a nivel del mercado local, el cual forma parte de un compromiso mayor del banco de camas para sus clientes, brindándoles conocimientos significativos y adaptados a las necesidades específicas de cada país.

Lauren Volcheff Atlass, Regional Director of Wholesale Sales Americas para Hotelbeds, comentó: "El número de tour operadores, agentes de viajes, aerolíneas y socios de canje de puntos en nuestra red de compradores de viajes continúa creciendo, superando ya los 60.000 a nivel mundial, y nos vemos en la necesidad de expandir nuestros equipos regionales para continuar brindándoles un servicio valioso y personalizado a nuestros clientes, por eso hoy me enorgullece incorporar a Sebastián a nuestro equipo en Argentina, para que se desenvuelva excepcionalmente en su rol como el nuevo Gerente Estratégico para el país."

Sebastián Pérez, Gerente de Cuentas Estratégico en Argentina para Hotelbeds, comentó: "Nuestros socios hoteleros ya se están beneficiando de estos compradores adicionales, que atraen a huéspedes no domésticos y de alto valor que en promedio pagan más, se quedan por más tiempo, cancelan menos, gastan más en el destino y regresan con más frecuencia."

"A medida que incorporamos más compradores, continuamos asegurando acuerdos exclusivos que le dan acceso a nuestros hoteles a canales de distribución de alto valor, como también a acuerdos de

mercadeo que destacan las propiedades de los mismos.”

Sobre Hotelbeds

Hotelbeds es el banco de camas líder business-to-business del mundo.

En un panorama de viajes fragmentado y complejo, Hotelbeds ofrece a más de 180.000 hoteles en todo el mundo acceso a canales de distribución complementarios de alto valor que aumentan significativamente las tasas de ocupación y optimizan RevPAR, sin competir con la estrategia de distribución directa del hotelero.

Hotelbeds hace esto ofreciendo a los hoteleros acceso a una red de más de 60.000 compradores de viajes B2B difíciles de acceder, tales como operadores turísticos, agencias de viajes minoristas, sitios web de aerolíneas y esquemas de lealtad en más de 140 mercados de origen en todo el mundo. Estos canales ofrecen a los socios hoteleros los huéspedes que regresan y reservan con mayor anticipación, cancelan menos, gastan más en el destino y permanecen más tiempo.

Además de alojamiento, Hotelbeds es también el mayor vendedor de servicios complementarios de viajes B2B del mundo, que ofrece 24.000 rutas de transferencia y 18.000 actividades, además de atracciones, boletos y alquiler de autos. Operando bajo la línea de productos de 'Beyond the Bed' ofrece a los hoteleros y socios de distribución de viajes una plataforma eficiente y herramientas poderosas para integrar y comercializar fácilmente su cartera líder de productos de alto margen.

La compañía tiene su sede en Palma, España y cuenta con unos 5.000 empleados en más de 60 oficinas en todo el mundo.

Síguenos en:

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/hotelbeds>

Twitter: @Hotelbeds

Facebook: Hotelbeds

Hotelbeds Media contacts

Media Relations & Corporate Affairs

Clara Truyols

clatruyols@hotelbeds.com

Thumb image

