

Bedsonline fortalece su presencia en América Latina con la incorporación de su nueva líder en ventas

Submitted by alicia.ortastanford on Mon, 02/09/2019 - 16:16

- Estela García asume el cargo de Regional Sales Manager para México y Latinoamérica dentro de Bedsonline.
- Nombramiento anunciado previo al evento premier para agentes de viaje en todo México, Embajadores, con sede en Los Cabos del 5 al 8 de septiembre.
- La cartera de productos Bedsonline, disponible solo para agentes de viajes, aumenta significativamente el número de hoteles disponibles a 180.000

Orlando, 2 de septiembre de 2019. - [Bedsonline](#), el proveedor global líder de acomodación y productos complementarios exclusivo para agencias de viajes, ha anunciado el nombramiento de Estela García como la nueva líder en ventas para Bedsonline en México y América Latina.

Como Regional Sales Manager para México y Latinoamérica, Estela será la encargada de apoyar a los agentes de viajes contratando con Bedsonline en la región con el mejor producto y servicio al cliente disponibles en la industria.

Anteriormente, Estela ocupó diferentes roles dentro de Tourico Holidays - empresa adquirida por el propietario de Bedsonline - desde el 2015 y ocupó el rol de Regional Contracting Manager para México y el Caribe hasta el 2018. Luego, Estela pasa a ser la Regional Contracting Manager para todas las Americas en HotelsPro, para finalmente unirse a Bedsonline en el año actual y asumir el cargo de Regional Manager para México y Latinoamérica.

El nombramiento de Estela coincide con Bedsonline celebrando su nueva edición de Embajadores, el evento anual líder para agentes de viajes en México, donde Estela asistirá y que tendrá inicio el jueves 5 de septiembre al domingo 8 del mismo, con sede en Los Cabos.

Durante los tres días del evento, alrededor de 250 agentes, 25 patrocinadores, profesionales y personas influyentes de toda la industria se reunirán para discutir temas de interés dentro del espacio turístico bajo el lema *Tu Entrada al Futuro de los Viajes*.

Esta noticia sigue al reciente anuncio en donde Bedsonline consolidó su cartera de productos minoristas y oferta mundial bajo la renovada marca y plataforma, estableciéndose como el proveedor líder mundial en alojamiento y servicios complementarios diseñados exclusivamente para el uso de agentes de viajes con una cartera de producto que supera los 180.000 hoteles contratados a nivel mundial, de los cuales la mayoría manejan acuerdos de exclusividad.

James Phillips, Regional Sales Director, AMPAC para Bedsonline, comentó: *“Me complace darle la bienvenida a Estela como nuestra nueva Regional Sales Manager para México y Latinoamérica. Me siento muy satisfecho de ver que esta región será dirigida por alguien como ella, para continuar ofreciendo el mejor servicio y producto disponible a nuestros agentes de viajes en la región.”*

“Como parte de nuestra nueva propuesta de valor, nos hemos dedicado a mejorar continuamente la experiencia del cliente. Para poder alcanzar nuestros cometidos, es indispensable contar con un equipo fuerte y con un excelente conocimiento local, por lo que tengo la certeza de que Estela se desenvolverá de una manera ejemplar y que, sin lugar a duda, es la persona más capacitada para

ejecutar nuestra visión en el mercado.”

Estela García, Regional Sales Manager, México y Latinoamérica para Bedsonline, comentó:

“Estoy muy agradecida de tomar las riendas de este rol tan indispensable para nuestra marca Bedsonline. Definitivamente, nuestro equipo en México y Latinoamérica está compuesto por profesionales extraordinarios y me enorgullece formar parte de este.”

“Nos encontramos en estos momentos trabajando arduamente para ofrecerles a nuestros agentes de viajes una cartera de producto altamente competitiva, para esto, trabajamos en conjunto de nuestro departamento de contratación, encargado de llevar las relaciones con socios hoteleros, para asegurar productos con tarifas competitivas y condiciones preferentes; como también, nuestra nueva y mejorada plataforma, y la expansión de la misma.”

Tras la consolidación de la cartera y oferta hacia finales de 2018, Bedsonline ahora ofrece a las agencias de viajes a nivel mundial los siguientes beneficios:

1. **Cartera de productos variado y competitivo:** más de 180.000 hoteles disponibles a nivel mundial (90.000 de ellos contratados directamente, lo que permite que sea contenido único y con precios competitivos), 24.000 rutas de traslados y 18.000 actividades, además de 140.000 vehículos de alquiler disponibles —todo ello gracias a un equipo de más de 1.000 personas encargadas de contratar en todo el mundo.
2. **Tecnología potente y de fácil uso:** el mejor motor de búsqueda diseñado específicamente para satisfacer las necesidades de las agencias de viajes. Permite a los usuarios filtrar y comparar resultados de una manera flexible y práctica, incluyendo funciones intuitivas de correo electrónico y PDF —el 70% de los clientes menciona que la plataforma es uno de los factores principales a la hora de escoger Bedsonline. El grupo matriz de Bedsonline es el único distribuidor que opera su propio centro de datos de código abierto basado en la nube y gestiona hasta 1.500 millones de búsquedas al día.
3. **Conocimiento local combinado con una oferta global:** equipos de ventas locales en cada mercado con un profundo conocimiento tanto a nivel local como de la industria, y con el objetivo de atender todas las necesidades de sus clientes

Sobre Bedsonline

[Bedsonline](#) es el proveedor global líder de acomodación y productos complementarios exclusivo para agencias de viajes. A través de su plataforma online distribuye su producto acomodación, excursiones, tickets y traslados- entre una cartera de clientes compuesta por más de 50.000 agencias de viajes con equipos de ventas en más de 30 países y que cubren más de 100 mercados en todo el mundo.

La compañía destaca por su extenso *portfolio* -más de 180.000 hoteles, 24.000 rutas de traslados y 18.000 actividades- para ofrecer un servicio personalizado local a través de una herramienta de reserva online intuitiva y fácil de usar. De esta manera, Bedsonline garantiza una alta disponibilidad, precios competitivos y una elevada satisfacción de sus clientes.

Bedsonline ha centrado su estrategia en los últimos años en la expansión por nuevos mercados de Europa, América y Asia, como Alemania, República Checa, México, Estados Unidos, Colombia, China, Japón y Filipinas. Esta visión estratégica ha llevado a la compañía a ocupar una posición de ventaja en la industria.

Bedsonline forma parte de Hotelbeds, el banco de camas B2B líder mundial que provee servicios a la industria de viajes en todo el mundo, con sede en Palma de Mallorca.

Media Relations & Corporate Affairs

Alicia Orta Stanford

alicia.ortastanford@hotelbeds.com

Thumb image

