

Bedsonline: tras un año de su consolidación

Submitted by clatruyols on Thu, 23/01/2020 - 10:26

- Durante el año fiscal 2019 España, Estados Unidos, Italia, Francia y Portugal se encuentran entre los destinos más reservados [1].
- Turquía ha sido el destino que ha experimentado un mayor crecimiento, alcanzando alrededor de un 40% de crecimiento en relación al año anterior.
- Bedsonline cuenta con un portfolio compuesto por 180.000 hoteles a nivel mundial, 90.000 de ellos contratados directamente, siendo muchos de los cuales acuerdos preferenciales.
- La estructura comercial de Bedsonline en España especializada por tipología de cliente, ha sido una de las piezas clave para dicha consolidación.

Palma, 23 de enero de 2020 - [Bedsonline](#), el proveedor global de alojamiento y servicios de viaje complementarios diseñados exclusivamente para agentes de viajes, anuncia en el marco de FITUR, cómo ha sido la consolidación de la marca tras celebrar un año del lanzamiento de la nueva marca y la nueva propuesta de valor para las agencias de viaje.

Durante este último año fiscal, los destinos más reservados, siendo, por orden descendente: España, Estados Unidos, Italia, Francia y Portugal. Se trata de destinos tradicionales en el mercado español, ese mantenimiento demuestra la estabilidad del mercado.

Por otro lado, cabe mencionar que, entre los destinos de mayor crecimiento, se encuentra Turquía, que ha crecido alrededor de un 40% en relación con el año pasado. Ese crecimiento ha sido posible gracias a acuerdos preferenciales que la compañía tiene en esa región, que, junto a los 185 destinos que vende a través de su plataforma, alcanzan un total de 180.000 hoteles a nivel mundial, 90.000 de los cuales se contratan directamente por una fuerza de contratación compuesta por 1.100 contratadores en todo el mundo.

Junto al extenso equipo de contratación, cabe destacar la consolidación de la estructura comercial en España en este último año, que se especializa en función de tipología de cliente con el fin de ofrecer a las agencias un mayor asesoramiento íntegro, aumentando las visitas comerciales, y de esta manera ofrecer a las agencias una atención mucho más personalizada.

Debido a la importancia y tamaño del mercado español, la región está dividida en tres zonas de la mano de tres directores regionales. Paolo Boiano, Regional Manager de España Centro y a su vez gestiona los clientes estratégicos -además de ser responsable del mercado portugués-; Cosme Maíz, Regional Manager de la zona Norte, Sur y Este de España; y finalmente Juan José Sánchez, responsable del equipo de sales executives de la región de Iberia.

Los tres directores regionales cuentan a su vez con un equipo comercial sólido formado por Strategic Account Managers (SAM), Key Account Managers basados localmente y Sales Executives, que se encuentran en la oficina central situada en Palma.

Carlos Feliu, director de ventas de Bedsonline de Europa, ha destacado: “Hace ya un año que consolidamos nuestra renovada marca de Bedsonline tras la integración con GTA y Tourico Holidays. Durante este año hemos enfocado nuestra propuesta de valor para que las agencias minoristas palpan una mejora en la plataforma, un mayor y mejor producto y atención”.

“La mejora constante forma parte de nuestro ADN, es por ello que nuestro equipo de contratación trabaja duro para lograr las mejores tarifas, con acuerdos preferenciales con hoteles independientes y cadenas hoteleras. Por ello, en ese marco de consolidación, estamos encantados de confirmar que

los destinos preferidos por los viajeros durante el último año se mantienen en los destinos tradicionales para el mercado español. Pero a la vez, destacamos el repunte de destinos como Turquía que ha crecido alrededor de un 40% gracias a esa fuerza de contratación”.

“Después de un año de la consolidación de los equipos de ventas, que se encuentra estructurado de una manera eficiente y pensando en el cliente, quiero felicitar a todo el equipo que hecho posible y ha trabajado duro para lograr que Bedsonline siga siendo el proveedor global de alojamiento y servicios de viaje complementarios para agentes de viajes líder de la industria”.

La plataforma Bedsonline ofrece a las agencias de viaje de todo el mundo los siguientes beneficios:

1. **Cartera de productos variada y competitiva:** 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 fácil de usar:** 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 líder mundial de alojamiento y productos de viaje complementarios que atiende exclusivamente a agentes de viajes. A través de su plataforma online, distribuye alojamiento, excursiones, tiques y traslados a más de 50.000 agencias de viajes respaldadas por equipos de ventas locales en más de 30 países que cubren más de 100 mercados en todo el mundo.

La compañía ofrece una amplia cartera de más de 180.000 hoteles, 24.000 rutas de traslados y 18.000 actividades en 185 países de destino en todo el mundo, lo que garantiza una alta disponibilidad, precios competitivos y ofertas únicas. Esta cartera está respaldada por un servicio local personalizado y un potente e intuitivo motor de reservas que convierte a Bedsonline en el socio de facto para muchas agencias de viajes en todo el mundo.

En los últimos años, Bedsonline ha centrado su estrategia en la expansión a nuevos mercados en 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 liderazgo en su segmento.

Bedsonline forma parte de Hotelbeds, el banco de camas líder mundial y proveedor de servicios para empresas turísticas en todo el mundo, con sede en Palma, España.

Media Relations & Corporate Affairs

Antonia Aguiló

[1] Los datos que se mencionan en la nota de prensa hacen referencia a las reservas medidas por *roomnights* del año fiscal 2019, que empieza el 1 de octubre de 2018 y finaliza el 30 de septiembre de 2019.

Thumb image

