

Beonprice wird Mitglied der HSMA Deutschland e.V.

29.04.2021, 14:23 | Tourismus, Auto & Verkehr

Pressemitteilung von: *Beonprice*

Presseagentur: *L&T communications - PR for lifestyle and travel.*



Auf eine starke Gemeinschaft setzen: Der Anbieter von Revenue Management-Lösungen unterstützt nun ebenfalls den Branchenverband für Marketing & Vertrieb in der Hotellerie.

Die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. (HSMA) etablierte in den vergangenen Jahren bundesweit eine Plattform für Hoteliers und ausgesuchte Dienstleister. Anna Heuer, Verbandsgeschäftsführerin der HSMA Deutschland e.V., freut sich daher über den Neuzugang der Revenue Management-Profis von Beonprice: "Die HSMA lebt in erster Linie von den Mitgliedern, die sich aktiv einbringen und somit Wissen sowie Erfahrungen mit den anderen teilen. Davon profitieren alle Seiten. Für uns ist es wichtig, neben dem Austausch innerhalb der Hotellerie, den

Kontakt zwischen Hoteliers und Anbietern herzustellen, da wir hier großes Potenzial für die Weiterentwicklung der Branche im Bereich Digitalisierung sehen. Mit Beonprice bekommen wir durch eine Firmenmitgliedschaft zusätzlichen Input im Bereich innovativer Revenue Management-Lösungen."

Beonprice setzt in Rahmen seiner Tätigkeit auf langfristige, nachhaltige Konzepte. Dazu gehören neben einer Revenue Management-Akademie vor allem die Etablierung einer Revenue Management-Kultur innerhalb der Organisation.

"Die Pandemie hat die Anforderungen an Revenue Management-Technologie langfristig verändert. Wir sehen im Umgang damit große Unterschiede zwischen uns und den in Deutschland bekannten Anbietern. Die HSMA ist für uns der optimale Partner, um das Thema RMS gemeinsam mit Hoteliers neu zu beleuchten, neue Perspektiven und Denkanstöße zu geben. Wir freuen uns sehr, Teil der Community zu sein", ergänzt Rubén Sánchez, CEO & Co-Founder von Beonprice .

Mit dem Einsatz von fortschrittlicher Technologie hilft Beonprice Privathoteliers und mittelständischen Hotelgruppen bei der Optimierung des Vertriebs auf unterschiedlichen Kanälen. Im Fokus liegt eine langfristige Erhöhung der Umsätze. Mit der zu Beginn des Jahres eingeführten Beonprice Revenue Management Academy bietet das Unternehmen darüber hinaus privat geführten Hotels und mittelständischen Hotelketten aktuelles Fachwissen, um langfristig erfolgreich Umsatz durch den Verkauf von Zimmern zu generieren.

Für Beonprice sind Revenue Manager mit einer langjährigen Berufserfahrung tätig, die unter anderem die neue Revenue Management Academy konzipiert haben. Dazu gehören Julia Rey, hauptverantwortlich für die Academy und Content und neben ihrer Tätigkeit bei Beonprice ist die Expertin auch als Professorin für Revenue Management in verschiedenen Hotelmanagement-Aufbaustudiengängen tätig. Unterstützung erhält Julia Rey durch ihren Kollegen Neville Isaac, Ex-Director of Revenue Management für Spanien & Portugal bei den NH Hotels, der neben seiner Tätigkeit bei Beonprice als Dozent an der Universität Rey Juan Carlos in Madrid tätig ist.

Der Fachverband für die Fach- und Führungskräfte aus Sales und Marketing in Hotellerie & Tourismus. Sie bildet das Netzwerk und den Wissenspool zu allen relevanten Sales & Marketing Themen der Hospitality Branche.

Verantwortlicher für diese Pressemitteilung:

Beonprice
Frau Nuria García
Calle Fuencarral 123, 8A
28010 Madrid
Spanien

fon ..: +34 (0)923 - 100 220
web ..: <https://dach.beonprice.com>
email : ngarcia@beonprice.com

Das spanische Unternehmen bietet eine ganzheitliche, strategische all-in-one Revenue Management Lösung an. Ziel ist eine bestmögliche Unterstützung für Hotelbetriebe, um mit Hilfe der Dienstleistungen von Beonprice jederzeit die besten Preis- und Distributionsentscheidungen treffen zu können. Diese Unterstützung spiegelt sich auch in der engen Kundenbetreuung durch erfahrene Revenue Manager wider. Die Beonprice-Plattform deckt alle relevanten Funktionalitäten ab.

Durch eine Zwei-Wege-Integration zu den führenden Property Management Systemen (PMS) und Anbindungen zu zahlreichen Channel Managern, fügt sich die Software nahtlos in die jeweilige Systemlandschaft der Betriebe ein. Beonprice bietet Hoteliers mit seinen Lösungen fundierte Marktkennntnisse für eine bestmögliche Positionierung, Forecasts und Empfehlungen sowie eine automatisierte Distribution über das PMS oder den Channel Manager. Mit Einsatz des selbst entwickelten Hotel Quality Index (HQITM) kann darüber hinaus detailliert die Qualität und Performance eines Hotels abgebildet werden. Durch die Beonprice

Academy wird sichergestellt, dass jedes Hotel das notwendige Fachwissen beherrscht, um das eigene Revenue

Management zu professionalisieren.

Pressekontakt:

L&T communications - PR for lifestyle and travel.

Herr Wolf-Thomas Karl

Obere Bahnhofstraße 25

83457 Bayerisch Gmain

fon ..: 01781844946

web ..: <http://www.lt-communications.com>

email : tk@lt-communications.com

Portrait

Das spanische Unternehmen bietet eine ganzheitliche, strategische all-in-one Revenue Management Lösung an. Ziel ist eine bestmögliche Unterstützung für Hotelbetriebe, um mit Hilfe der Dienstleistungen von Beonprice jederzeit die besten Preis- und Distributionsentscheidungen treffen zu können. Diese Unterstützung spiegelt sich auch in der engen Kundenbetreuung durch erfahrene Revenue Manager wider. Die Beonprice-Plattform deckt alle relevanten Funktionalitäten ab.

Durch eine Zwei-Wege-Integration zu den führenden Property Management Systemen (PMS) und Anbindungen zu zahlreichen Channel Managern, fügt sich die Software nahtlos in die jeweilige Systemlandschaft der Betriebe ein. Beonprice bietet Hoteliers mit seinen Lösungen fundierte Marktkennntnisse für eine bestmögliche Positionierung, Forecasts und Empfehlungen sowie eine automatisierte Distribution über das PMS oder den Channel Manager. Mit Einsatz des selbst entwickelten Hotel Quality Index (HQITM) kann darüber hinaus detailliert die Qualität und Performance eines Hotels abgebildet werden. Durch die Beonprice

Academy wird sichergestellt, dass jedes Hotel das notwendige Fachwissen beherrscht, um das eigene Revenue Management zu professionalisieren.

News-ID: 1209651 • Views: 716 (Stand: 08.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1209651/Beonprice-wird-Mitglied-der-HSMA-Deutschland-e-V-.html>