



Lunes, 23/01/2012

**CONEXO.net** / Carlson Wagonlit Travel (CWT) España ha presentado a su nuevo director general, el hasta ahora director de Business Travel, Eduardo Rebello de Andrade. En su presentación pública, Rebello ha anunciado que CWT España prevé un crecimiento en torno al 3% en 2012, un porcentaje similar al obtenido en 2011, en el que ha alcanzado un tráfico de 500 millones de euros.

El director de Marketing y Comunicación de CWT España, Michel Durrieu, ha manifestado que el éxito de la compañía en 2011, a pesar de haber sido un año complicado —sobre todo en el último trimestre— se debe al grado de satisfacción que los gestores de viajes sobre CWT España, que ha llegado al 92%. y al ratio de retención de clientes, que ha sido del 96%.

Por su parte, Rebello de Andrade ha destacado el complicado fin de año que ha tenido el sector de viajes de negocios, una tendencia que seguirá en los primeros meses —por lo menos hasta junio— de 2012, aunque confía en que la compañía finalmente pueda crecer a final de año en torno al 3%, ya que "las grandes empresas españolas siguen viajando, especialmente a aquellos países que se encuentran en crecimiento económico, por ejemplo en Latinoamérica y Asia".

"Mi prioridad como director de la empresa —ha señalado Rebello— es adaptar el equipo y ajustarlo a las necesidades del mercado, haciendo hincapié en la inversión tecnológica y la atención al cliente". En este sentido, ha destacado la herramienta CWT To Go, dirigida a la movilidad de los viajeros para que estén continuamente conectados con la compañía, y la flexibilidad de CWT en la atención al cliente, la compañía apuesta por el teletrabajo con sus trabajadores y así ofrecer a las empresas un mayor grado de flexibilidad horaria en sus consultas.

Por último, el nuevo director general ha anunciado la apuesta de CWT España en 2012 en el área de eventos y congresos, en el que intentará lograr una mayor cuota de mercado, sobre todo, con la inversión en herramientas tecnológicas que faciliten la organización de eventos. Asimismo, con el ánimo de poder ofrecer a los clientes un servicio integral, Michel Durrieu ha informado de la creación hace unos meses de la división 'Comunícame', que es "un servicio de comunicación con el cliente abarata sus gastos".