

RoomIt by CWT élargit la distribution hôtelière grâce à de nouveaux partenariats stratégiques mondiaux

Chicago, 10 octobre 2019 : [RoomIt by CWT™](#), la division de distribution hôtelière de CWT, annonce de nouveaux partenariats stratégiques avec différentes plateformes mondiales d'acquisition de clientèle hôtelière. [SiteMinder](#) et [Vertical Booking](#) sont désormais rejoints par [RateGain](#) et [RateTiger par eRevMax](#), dans le cadre de l'extension du programme de gestion de canaux de RoomIt. Ces partenariats permettent d'offrir un plus grand choix aux voyageurs d'affaires, et une nouvelle base de clients pour les hôtels.

« Les hôtels veulent assurer leur taux de remplissage, et nous voulons garantir à nos voyageurs d'affaires le meilleur accès aux chambres et aux tarifs sur leur destination », a déclaré Shannon Hyland, Senior Vice President of Global Supply chez RoomIt by CWT.

En réalité, à cause d'un manque de disponibilité de chambres répondant aux critères des politiques de voyage et aux besoins des voyageurs, il est possible que nombre d'entre eux ne parviennent pas à respecter la politique de voyage d'affaires de leur entreprise. Selon une étude récente de [RoomIt et GBTA](#), les voyageurs d'affaires affirment qu'il est tout aussi important de séjourner dans un hôtel proche de l'endroit où ils doivent se rendre pendant leur déplacement que d'avoir un accès Wi-Fi.

« Grâce à ces nouveaux partenariats, les hôtels bénéficient non seulement d'une plus grande souplesse de distribution, mais ils sont également en mesure d'accroître leur visibilité auprès des voyageurs d'affaires et nous pouvons de notre côté proposer une meilleure expérience voyageurs », explique Shannon Hyland. « Nous sommes ravis de nous engager sur ces partenariats avec des acteurs locaux clés, car ils nous permettront de proposer une meilleure offre hôtelière locale à nos clients sur des marchés principaux comme l'Inde, le Brésil et la France. »

Les programmes de gestion des canaux de distribution sont disponibles dans le monde entier, pour tous les points de vente, dans un premier temps par l'intermédiaire des conseillers voyages de CWT. Pour être admissibles, les hôtels participants doivent être situés dans une destination de voyage d'affaires et offrir des commodités et des services qui répondent aux besoins des voyageurs d'affaires, y compris la dernière chambre disponible, le Wi-Fi dans la chambre, l'annulation le jour même et les points de fidélité (si applicable).

Pour plus d'informations sur les offres des fournisseurs de RoomIt, veuillez-vous rendre sur le site : <http://www.roomit.com/roomit-rates-hotel-distribution>.

[A propos de RoomIt by CWT](#)

RoomIt by CWT est la division hôtelière de CWT. Chaque jour nous permettons aux voyageurs de trouver la chambre qui leur convient au tarif correspondant, et nous procédons à plus d'une trentaine de réservations de chambres d'hôtel par minute. RoomIt propose également aux voyageurs les services et les programmes de fidélité qu'ils souhaitent, tout en aidant les organisations à maîtriser leur budget et à améliorer leur gestion des voyages.

Suivez-nous sur [LinkedIn](#) et [Instagram](#).

[A propos de CWT](#)

CWT est une plateforme de voyages dite « business-to-business-for-employee » (B2B4E) sur laquelle les entreprises et les gouvernements comptent pour garder leurs employés connectés. Présent dans 145 pays, nous offrons à leurs voyageurs une expérience de voyage de qualité, alliant une technologie innovante à notre vaste expérience. Chaque jour, nous nous occupons de suffisamment de voyageurs pour remplir plus de 260 Boeing 787 et 100 000 chambres d'hôtel - et gérer 105 événements.

Suivez-nous sur [Facebook](#), [LinkedIn](#), et [Twitter](#).

Contacts presse :

Christine Kashkari
Senior Manager, Global Corporate Communications
T: +1 612 300 8660
ckashkari@mycwt.com

Contact presse France : Agence Look Sharp

Lorella Contardo
T : 01 81 80 95 12
lorella.contardo@looksharp.fr

Cassandre Jolivet
T: 01 81 80 95 11
cassandre.jolivet@looksharp.fr