AccorHotels in trattative per acquistare il leader dei servizi concierge John Paul

AccorHotels ha iniziato una trattativa esclusiva per l’acquisizione di **John Paul**, leader nei servizi di fidelizzazione e relazione con i clienti, con una valutazione pari a 150 milioni di dollari. AccorHotels dovrebbe acquisire circa l'80% di John Paul, mentre la restante quota rimarrà a **David Amsellem**, fondatore dell'azienda, che ricoprirà il ruolo di CEO.

Dopo Wipolo, Oasis Collections, SquareBreak e onefinestay, l’acquisizione di John Paul, leader nel mercato dei servizi di concierge, segna un nuovo e importante passo nella trasformazione di AccorHotels nel ruolo di travel companion in grado di offrire servizi innovativi ai propri clienti in ogni momento del viaggio.

logo-1434710160Fondato a Parigi nel 2007, John Paul si è fuso nel 2015 a LesConcierges, divenendo il leader mondiale nei servizi per la fidelizzazione con una forza lavoro di 1.000 collaboratori altamente qualificati e formati in tutti i cinque continenti, una piattaforma CRM per la gestione dei rapporti con il cliente e un database basato sull’analisi comportamentale e sulla personalizzazione a 360°.

Sebastien Bazin, presidente e CEO di AccorHotels ha spiegato: “L’acquisizione di John Paul permette di accelerare la nostra strategia globale che posiziona l’esperienza cliente al centro delle nostre iniziative. Il loro know-how nella personalizzazione del servizio, combinato ad una vasta gamma di proposte e alla tecnologia all’avanguardia, ci dà l'opportunità di incrementare il valore della relazione con clienti e partner e moltiplicare il numero di “punti di contatto”.