



# MARCO MARTÍNEZ

Estar en contacto directo con sus clientes, brindarles apoyo, además de establecer y mantener alianzas sólidas, son clave del éxito de este líder de la industria MICE.

Como director de Cuentas Corporativas de Posadas, junto con su equipo de trabajo, el año pasado delineó un plan de apoyo para los event planners, uniéndose al llamado Reagenda, no canceles. “Siempre hemos apoyado a la industria de reuniones y quisimos dar facilidades para que todos los contratos que ya teníamos firmados en el año más difícil de la pandemia, tuvieran flexibilidad y no fueran penalizados por cambiar su fecha. Así, otorgamos ocho meses con las mismas condiciones pactadas en un inicio”, explica Marco.

Durante la emergencia sanitaria, su prioridad como directivo dentro del grupo hotelero estuvo enfocada en cuidar al máximo la salud de los huéspedes. “Posadas se rige por los protocolos nacionales e internacionales de regulaciones sanitarias y de higiene, con certificaciones como los Cristal International Standards y el Distintivo H, otorgado por las secretarías de Turismo y Salud en México”.

Otra de sus prioridades fue trabajar en la modificación del manual de operaciones a fin de ajustarse a las nuevas normas sanitarias, sobre todo en el segmento de grupos. “Quisimos apearnos a las normas pues el segmento MICE genera eventos masivos y nuestro principal objetivo era que los asistentes se sintieran tranquilos al organizar sus eventos en nuestros hoteles”.

## Marco Martínez

Lo más importante durante la pandemia ha sido la unión de la industria de reuniones, además de permanecer siempre cerca de los clientes.

Entre sus principales fortalezas destacan:

- Su capacidad para generar estrategias de mercadotecnia
- Su habilidad para administrar empresas

## CONTACTO

marco.martinez@posadas.com



LinkedIn  
Marco Martínez