

PRESSEINFORMATION

Klein Meckelsen, den 01. Dezember 2020

Mit Zuversicht in das dritte Jahr: Gründer von KAJ Hotel Networks setzt weiter auf ein persönliches Netzwerk

Karsten Jeß gründete Anfang 2019 das Unternehmen mit dem Ziel, eine innovative Plattform für Hoteliere und die Zulieferindustrie zu schaffen. Trotz Corona-Krise konnte das Netzwerk ausgebaut werden.

Zu Beginn startete Karsten Jeß mit neun Partnern. Heute umfasst das Netzwerk von KAJ Hotel Networks 15 Partner aus unterschiedlichen Bereichen der Zulieferindustrie für die Hotellerie. Von einem Schweizer Hersteller für waschbare Matratzen bis hin zu hochwertigen Pflegeprodukten aus Israel oder deutsche Anbieter von zukunftsweisender Technologie für die Branche: „Neben etablierten Unternehmen aus Deutschland und Startups mit klugen, bezahlbaren Lösungen für den Hotelalltag konnten wir auch internationale Anbieter für unser Netzwerk gewinnen. Dabei liegt der Fokus auf einen regelmäßigen, persönlichen Austausch, um vor allen den Hoteliere Produkte und Dienstleistungen anbieten zu können, die fair und transparent sind. Dabei unterstützen wir die Zulieferer aktiv, Kontakte zu den entsprechenden Entscheidern der Branche herzustellen. Gerade in der diesjährigen Krise hat sich deutlich gezeigt, wie wichtig der persönliche Kontakt in Bezug auf den Vertrieb ist. Dabei spielt vor allem Vertrauen eine wichtige Rolle. Somit blicken wir mit Zuversicht in das neue Jahr – auch wenn dies für alle nicht einfach werden wird - gerade in unserer Branche“, so Karsten Jeß, Gründer von KAJ Hotel Networks.

Zu den aktuellen Partnern von KAJ Hotel Networks gehören unter anderem Belurra, Blycolin, BlueStewo, Code2Order, Coperama, FinestLinen GmbH, Hasenkampf, icecreek, Martens&Prahl / Hoga Protect, RB

Hoteleinrichtungen, Qausal, Standard Premium Services, Sea of Spa, sharemagazines und Swissfeel.

Bereits in den 80er Jahren startete Karsten Jeß seine Karriere in der Hotellerie und baute sich dabei ein vielfältiges und großes Netzwerk innerhalb der Branche auf. Im vergangenen Jahr erarbeitete der erfahrene Hotelier ein zukunftsfähiges Konzept für die Zuliefer- und Dienstleistungsindustrie der Hotellerie, um Hoteliers unter anderem maßgeschneiderte Leistungen mit persönlicher, individueller Beratung anbieten zu können.

Die Vertriebsorganisation KAJ Hotel Networks umfasst unter anderem klassische Aspekte einer Handelsvertretung. Hoteliers profitieren darüber hinaus von einer Auswahl an exklusiven und führenden Dienstleistern sowie von einer individuellen Beratung durch erfahrene Experten.

Über KAJ Hotel Networks

KAJ Hotel Networks wurde zu Beginn des Jahres 2019 durch den Hotelexperten Karsten Jeß gegründet. Dabei hat er sich zum Ziel gesetzt, führende Unternehmen aus verschiedenen Bereichen der

Zuliefererindustrie mit der Hotellerie zu vernetzen, um ihnen den Zugang zur deutschen Hotellerie zu ermöglichen. Hoteliers partizipieren neben exklusiven Dienstleistungen und innovativen Produkten von einer maßgeschneiderten, individuellen Beratung. Zu den Leistungen für die Partner von KAJ Hotel Networks gehören unter anderem ein gemeinsamer Internetauftritt, Gemeinschaftsstände auf den führenden Messen der Branche, Anzeigen in der Fachpresse, Öffentlichkeitsarbeit sowie eine Plattform zum gegenseitigen Austausch.

2.463 Anschläge mit Leerzeichen (Ohne Unternehmens-Footer)

Kontakt Unternehmen:

KAJ Hotel Networks
Karsten Jeß
Dorfstraße 7
D-27419 Klein Meckelsen

Telefon: +49 171 - 6307732
Karsten.jess@kaj-hotel-networks.de
<http://kaj-hotel-networks.de>

Kontakt Presse:

L&T communications
Wolf-Thomas Karl
Obere Bahnhofstraße 25
83457 Bayerisch Gmain/
Berchtesgadener Land

Telefon: +49 178 -18 44 946
tk@lt-communications.com
www.lt-communications.com