Best Western Scandinavia styrker salgsavdelingen på corporate markedet

Oslo, 28.januar 2015.

Stefan Granrud er ansatt som KAM og skal styrke salget for Nord- Sverige med base i Söderhamn. Han kommer fra stillingen som salg - & markedsansvarlig på MGT Hotels, og har flere års erfaring som hotellsjef og salg fra telebransjen.

Else Bang er ansatt som salgsansvarlig Danmark, og skal styrke salget på det danske corporate markedet. Hun begynner i sin stilling 1.februar 2015.

Fokusområder blir firmaavtaler og kurs & konferanse kunder.

Else Bang er 35 år gammel og har flere års drifts- og salgserfaring fra hotellbransjen, Hun har jobbet for Rezidor og First Hotels i København, samt Hotel Narsarsuaq i Grønland.

Country Manager for Best Western i Danmark, Søren Nystrøm gleder seg over ansettelsen *ʺ Jeg ser frem til å ønske Else velkommen til Best Western familien. Hun har god kjennskap til hotellmarkedet, samt evnen til å kommunisere troverdig og positivt. Jeg har store forventninger til hennes resultater ʺ*

**Kontaktinformasjon:**

Søren Nystrøm, Country Manager Denmark, Best Western Scandinavia   
Tel: +45 31 66 16 22, e-mail: [soren.nystrom@bestwestern.com](mailto:soren.nystrom@bestwestern.com)

Johan Kukacka, CEO, Best Western Hotels Scandinavia  
Tel: +46 735 143 900, e-mail: [johan.kukacka@bestwestern.se](mailto:johan.kukacka@bestwestern.se)

***Best Western Scandinavia*** *er en medlemsorganisasjon med 130+ privateide Best Western hotell i Norge, Sverige, Danmark og Island. Engasjert vertskap setter sitt personlige preg på hotellopplevelsen for våre gjester. Samtidig har Best Western sine hoteller høye kvalitetskrav på hotellstandard, noe som gjør at du som gjest vet hva du kan forvente og at pris og produkt stemmer overens. Totalt finnes det over 4 000 Best Western hoteller i et 110- talls land, hvorav 150 hoteller i Norden, noe som gjør hotellkjeden til verdens største hotellfamilie.*

***Best Western International*** *er verdens største hotellkjede med over 4 000 privateide og -drevne hoteller i over 100 land. Best Western skiller seg fra tradisjonelle franchise kjeder fordi den drives på non-profit basis. Best Western er derfor den eneste hotellkjeden som lar sine medlemshoteller beholde sin individualitet og sitt særpreg, og som samtidige tilbyr hotellene alle de tjenester som kun en internasjonal full-service hotellkjede kan; et globalt reservasjonssystem som er integrert helt ned på hotellnivå, markedsføring og salg, innkjøp, opplæring, kvalitetssikring og branding.*