

**Cliente** Nexus Tours

**Sector** Turismo

**País** México

**Empleados** 1000

**Solución** Atenea Incoming y Atenea Transfer (sobre Microsoft Dynamics NAV)

**Usuarios** 140

**Año de implantación** 2012

**Países con presencia** 13 en América



## Nexus Tours impulsa su crecimiento con las soluciones Atenea de Quonext

*“Las soluciones de Quonext y la integración con nuestro touropeador nos han permitido generar un nivel de productividad, eficiencia y sobre todo de calidad de información que han facilitado que ocupemos tiempo en otras áreas y tengamos un cimiento sólido para el crecimiento”.*

**Rubén Gutiérrez, Managing Director de Nexus Tours**

### Nexus Tours

Con más de 20 años de experiencia en México, República Dominicana, Jamaica y las Bahamas, Nexus Tours es la agencia receptiva propiedad de Sunwing Travel Group, el principal grupo del continente americano.

Está presente en 13 países y cuenta con ambiciosos planes de expansión en la zona, donde ofrece servicios turísticos de alta calidad para particulares, operadores turísticos y empresas. Entre estos servicios destacan los traslados, tours, excursiones, paquetes de grupos, convenciones y bodas.

### Atenea Incoming, primera piedra para el crecimiento

Nexus Tours inicia su relación con Quonext en 2012, cuando decide implantar la solución Atenea Incoming (desarrollada sobre la base de Microsoft Dynamics NAV) para la gestión de su división Receptiva. Se trata de un momento fundamental en el negocio de la compañía, ya que al año siguiente decide desarrollar un ambicioso plan estratégico

Rubén Gutiérrez, Managing Director de Nexus Tours, no duda en afirmar que se trata de *“una solución integral que nos permite manejar totalmente nuestra gestión operativa como agencia receptiva y de transporte, todo sobre una base y soporte integral en términos financieros”.*

En este sentido, destaca que tanto la aplicación como los profesionales de Quonext *“se han adaptado perfectamente. Es extraordinariamente relevante de cara al crecimiento que estamos alcanzando”.*

### El transporte de pasajeros, también con Atenea Transfer

A principios de 2015 Nexus Tours decide volver a confiar en Quonext para optimizar la gestión de las operaciones de su flota de transporte terrestre chárter (25 vehículos) con la solución Atenea Transfer.



El proyecto, que incluye la integración con su solución actual Atenea Incoming y Microsoft Dynamics NAV, contribuye a aumentar la competitividad de la compañía. Atenea Transfer le permite gestionar y controlar todas las necesidades de esta unidad de negocio (facturación, control de costes, flota, conductores, incidencias, contratación, análisis...), facilitándole una visión completa y apoyando la toma de decisiones.

### La automatización de procesos, principal beneficio

Las dos soluciones de gestión turística de Quonext están facilitando enormemente a Nexus Tours la automatización de sus procesos de negocio y el aumento de su competitividad en una región tan dinámica como en la que trabaja.

Rubén Gutiérrez pone un claro ejemplo de estos beneficios: *“Hemos desarrollado la integración con Sunwing, nuestro propio touroperador (estamos hablando de más de 2 millones de clientes hacia todos nuestros países). Sin duda alguna, nos ha permitido generar un nivel de productividad, eficiencia y sobre todo de calidad de información que nos han permitido ocupar tiempo en otras áreas y tener un cimiento sólido para el crecimiento”.*



### Quonext, siempre al lado de Nexus Tours

La compañía de servicios turísticos destaca la alta profesionalidad de Quonext, un auténtico partner en cuestiones de tecnología y negocio. En palabras de Rubén Gutiérrez, Managing Director de Nexus Tours, *“una de sus principales características es el know how turístico. No es tan habitual en nuestro mercado y segmento, y nos ahorra muchísimo tiempo en explicaciones. El equipo de profesionales es extraordinario”.*

El servicio de Soporte que recibe tampoco se queda atrás, ya que según su experiencia *“es muy personalizado y disponible. Estamos bastante satisfechos”.*

### Perspectivas de futuro

Nexus Tours está embarcada en un ambicioso plan estratégico para los próximos años, que sirve como base para sus objetivos de crecimiento y expansión: por ejemplo, en 2015 prevé introducirse en dos países americanos más.

En lo que respecta a su software de negocio, el primer proyecto que van a emprender *“es el de migración a Microsoft Dynamics NAV 2015”.* Según comenta el directivo de Nexus Tours, *“sobre esa base esperamos seguir desarrollando el crecimiento en nuevos destinos, fundamentalmente orientados al continente americano, no solo en la división Receptiva (como agencia Incoming), sino también incorporando la división de Transporte en nuestros nuevos destinos, entre otras unidades de negocio”.*