

RM Hub: “Os objetivos são muito ambiciosos para os próximos três anos”

9 de Novembro, 2022

A **RM Hub**, empresa de formação, consultoria e gestão comercial em Revenue Management, que está no mercado desde 2018, está a ter um ano de 2022 “acima das expectativas” e assim espera continuar nos próximos meses. Uma tendência que não pode ser dissociada do sucesso da hotelaria, e do turismo em geral, explica **Rudi Azevedo, CEO da empresa**. E garante que “os objetivos são muito ambiciosos para os próximos três anos”.

Desde janeiro deste ano que a RM Hub tem vindo a reforçar a sua equipa, algo que é justificado pelo aumento do número de clientes e do leque de serviços oferecido. Neste momento, conta com mais de 60 clientes em consultoria/ outsourcing e, na área da formação, tem mais de 1000 formandos. O objetivo da empresa é sempre aumentar o número de clientes, confia o gestor, além de “melhorar a qualidade dos nossos serviços, seja com recursos humanos de valor inegável e reconhecidos no mercado, seja através de melhores recursos”.

Prestes a concluir a certificação DGERT e ISO 9001, a RM Hub pretende ter outras ferramentas a médio e longo prazo. Rudi Azevedo explica à Ambitur que a empresa está já a trabalhar num projeto em conjunto com parceiros internacionais, que deverá concretizar-se no próximo ano e que permitirá “escalar o negócio de forma global e aportar um conjunto de benefícios para os nossos clientes”.

A RM Hub apresenta três submarcas - RM Academy, RM Accelerate e RM All-in-One - e, dentro das áreas de consultoria e outsourcing, seja de RM ou de Vendas, a empresa aporta know how especializado e business intelligence “com vantagens financeiras”, frisa o CEO, tais como condições preferenciais com alguns dos principais players do mercado. Isso permite “aos nossos clientes estarem sempre muito bem posicionados, senão mesmo, um passo à frente da sua concorrência”, defende Rudi Azevedo.

Através destas três submarcas, a RM Hub tem tido uma penetração de mercado “acima das nossas previsões”, assumindo ser hoje uma das “principais referências” em Portugal, mas também apresentando “resultados muito interessantes” em Espanha, Grécia e Áustria, onde a empresa continua a crescer paulatinamente.

Desde que iniciou a sua atividade, há quatro anos atrás, que a empresa tem notado um interesse crescente pela formação em Revenue Management. Depois de ter criado a primeira academia de formação em RM, está agora a criar a primeira pós-graduação de RM, em conjunto com a Escola Superior de Hotelaria e Turismo do IPP, que arranca já em outubro. Rudi Azevedo assegura que, em 2023, haverá mais novidades nesta matéria pois “o nosso objetivo principal ao nível da formação é democratizar o acesso ao RM”. O gestor esclarece que, com a realização de workshops nesta área, um pouco por todo o país, a RM Hub verifica um interesse cada vez maior por parte dos profissionais que já exercem ou que pretendem vir a exercer funções relacionadas com Revenue Management. “Acreditamos cada vez mais na evolução da perceção do RM em Portugal”, sublinha.

Por Inês Gromicho (este artigo foi publicado na edição 340 da Ambitur)