



Idoia es **experta en tecnología hotelera y Revenue Management multisectorial**, desempeñándose actualmente como Country Sales Manager en Revbell RMS.

Revbell es un Revenue Management System y Consultoría que ayuda a las empresas turísticas a maximizar su rentabilidad. De la mano de The Net Revenue, una de las principales agencias de Revenue Management hotelero en España, Revbell ha expandido su alcance a cadenas hoteleras, campings y apartamentos en todo el país. Desde noviembre de 2022, esta empresa, originaria de París, ha crecido de 0 a más de 60 clientes y ha aumentado su equipo en España a tres personas.



**Idoia
Herrero**



Con tan solo 18 años, Idoia se trasladó de su Bilbao natal a Barcelona para estudiar **Gestión Turística y Hotelera** en la Universidad Ramon Llull (2016-2020). Durante esta etapa, tuvo sus primeras experiencias profesionales en el sector, comenzando en operaciones en **Hilton** y luego en OTAs como **Expedia**. Como Account Manager en Expedia, gestionó más de 100 cuentas hoteleras, incrementando su producción mediante análisis de datos y la construcción de relaciones de confianza con los hoteleros. Además, vivió una enriquecedora experiencia internacional en Taylor's University, Kuala Lumpur, donde se adaptó a una nueva cultura mientras alcanzaba un excelente desempeño académico.

Entre 2021 y 2022, Idoia fue **Business Development Manager** en Asksuite, donde abrió con éxito el primer mercado internacional de la empresa en España. Esta aventura, le permitió conocer cientos de alojamientos en toda España con su realidad tecnológica actual.

Su formación ha sido constante: en 2023, obtuvo la **certificación en Revenue Management** por FORST, una de las principales escuelas del sector turístico, y se formó en **Marketing Digital y E-commerce** en ThePowerMBA.

Idoia también es una defensora activa de la **diversidad y el impacto social**, lo que la llevó a liderar el capítulo español de RaizUP en 2020-2022, comunidad que promueve la igualdad de oportunidades en la industria.



Algunos datos curiosos:

- Tiene **+2.400** followers en LinkedIn
- Ha llevado a cabo **+200** presentaciones de ventas
- Ha participado en **+25** eventos y webinars

Actualmente, investiga la relación entre las estrategias de Revenue Management y la rentabilidad en estudios de fitness boutique a través de su proyecto Crafting Serenity.

En su tiempo libre, disfruta de la danza, los deportes de resistencia y explorando el mundo del café de especialidad.

Más sobre Idoia:

<https://idoiaherrero.com/>

[Online portfolio](#)

[Crafit Serenity Project](#)