Australian Travel espande la rete commerciale: ecco come candidarsi

Australian Travel, tour operator specializzato sull'Oceania, lavora alla crescita della propria rete commerciale, che oggi conta 4 persone, per essere più vicino alle agenzie viaggi e crescere insieme.
"Abbiamo iniziato la nostra avventura con una rete commerciale altamente professionale che intendiamo espandere al più presto - spiega **Agatino Falco**, fondatore e titolare del to - la struttura deve essere agile e snella per permettere di modulare le necessità secondo le richieste e, soprattutto, gli addetti al rapporto con le agenzie sul campo devono essere in grado di agire con tempestività per risolvere ogni tipo di necessità nel rapporto di “affari” fra il to e l’adv".
La squadra di Australian Travel oggi conta su Stefano Galimberti, Claudia Rosso, Riccardo Santagostino e Gianni Garavini. L'obiettivo però è quello di ampliare il parco dei partner distributivi, oggi concentrati più su nord e centro Italia, e per questo si stanno considerando altre candidature.
"Per candidarsi - prosegue Agatino Falco - i requisiti richiesti non sono stringenti, ma ovviamente si punta a persone con esperienza e soprattutto con voglia di cogliere una nuova sfida mettendosi in discussione rispetto alle dinamiche tradizionali. Chiedo sempre di non perdere di vista l’aspetto qualitativo del servizio offerto, a costo di rinunciare a porzioni di fatturato ed inoltre di non far la corsa al prezzo a fronte di margini esigui e conseguente insostenibilità della struttura. Il cv può essere inviato alla nostra mail generale info@australiantravel.it. Le candidature che arriveranno saranno tutte attentamente vagliate ma soprattutto si cercherà di creare un incontro con il potenziale candidato così da poter intercettare una visione comuni".
La volontà di espansione è supportata da una crescente domanda di prodotto: sull’Australia aumenta sempre di più la richiesta di pacchetti ed escursioni organizzate mentre in Nuova Zelanda prevale il self drive. Gli hotel di lusso lasciano il posto ai B&B, che i clienti preferiscono, per poter vivere un'esperienza più vera ed autentica. Il Pacifico fa rilevare una grande crescita numerica della Polinesia Neozelandese (Isole Cook) con richiesta di combinati tra le isole mentre, la Polinesia Francese, presenta una frammentazione di richieste perché il cliente desidera suddividere la sua esperienza tra strutture di lusso e tipici Boutique Hotel, per vivere a 360° l’offerta e l'atmosfera Polinesiana.

Il tour operator è anche al lavoro per novità sul web: "A breve le adv potranno utilizzare il booking on-line per i nostri prodotti - conclude Falco - con un approccio innovativo dovuto al fatto che il nostro sito è stato scritto da sviluppatori esterni al settore del turismo, questo perché si è preferito un approccio non “inquinato” da dinamiche (se pur rispettabili) prossime o tipiche del nostro settore. Il sito e stato sviluppato completamente da zero senza l’utilizzo di template precostituiti (tipo Wordpress) con linguaggi più complessi ma che permettono un’agilità, in termini d’implementazione, molto più spinta".