Sandro Saccoccio nominato direttore commerciale di Best Tours e Metamondo

Best Tours e **Metamondo**, i due tour operator di Arkus Network hanno scelto di affidare la direzione commerciale ad un professionista che vanta una lunga esperienza nel settore: Sandro Saccoccio, ex Gartour.

Saccoccio è da anni tra i professionisti protagonisti del mercato con aziende che hanno fatto la storia del comparto: “La mia prima esperienza nel turismo è stata la gestione del commerciale in un’agenzia di viaggi – spiega il direttore commerciale– per cui conosco molto bene le regole e le necessità della distribuzione e gli agenti di viaggio sono i miei primi veri amici”.

Nel suo curriculum gli anni di Hit, Holding Italiana Turismo, prima che diventasse Parmatour: “Erano gli anni in cui in azienda avevamo marchi del calibro di Club vacanze, di Going, di Comitours e di Chiariva oltre alle agenzie di viaggio Sestante, anni in cui il turismo era florido e in continua crescita”, e ancora quelli di Wokita (Gruppo Meridiana). E poi Easy Market (Gruppo TUI), la presidenza di Visit Usa e infine Gartour.

Oggi, a **Sandro Saccoccio** il compito di tracciare le nuove linee commerciali dei tour operator Best Tours e Metamondo in base all’esperienza acquisita. “Dispongo di un team di commerciali professionali, accanto agli agenti di viaggio in ogni situazione – chiarisce - . La figura del promotore commerciale è molto importante e la considero l’anello di congiunzione tra la rete distributiva e l’azienda. La rete verrà unificata per poter portare avanti un progetto comune capace di concentrarsi sull’importante piano di espansione che intende sviluppare l’azienda”.

La rete commerciale sarà composta prevalentemente da promotori monomandatari Enasarco a cui verranno affiancati, in alcune aree, dipendenti. Complessivamente dieci risorse sull’intero territorio nazionale, che dipendono da un responsabile vendite. Le azioni commerciali saranno combinate tra vendite esterne e vendite interne attraverso un back office di supporto. Molta attenzione verrà data alla formazione degli agenti di viaggio che rimarranno gli unici interlocutori per le vendite dei prodotti aziendali.

“La formazione avverrà in agenzia, attraverso webinar e attraverso educational, strumento quest’ultimo che considero fondamentale nel processo formativo. Abbiamo già in programma sei Fam Trip nei primi 5 mesi del 2019 – aggiunge Saccoccio - . Molto presto verrà rilasciata una piattaforma

web based in grado di assistere gli agenti in fase di preventivo, accelerando alcuni processi interni.
Per meglio assistere le agenzie del centro sud sono stati avviati i lavori per l’allestimento e l’apertura dell’ufficio di Roma dove sarà attivo il booking per il centro sud. L’obiettivo è quello di essere vicini e di dare attenzione a tutte le agenzie che dimostrano di volerci seguire in questo importante momento di trasformazione”.
Best Tours e Metamondo, dunque, investono sulla rete vendita di agenzia e dei network. "Crediamo che la distribuzione debba essere a 360 gradi attraverso tutti i canali, e sono sicuro che potremmo lavorare bene anche con i network perché siamo convinti di avere un prodotto molto valido e distintivo, con una grande attenzione ai dettagli e una grande assistenza in loco per il cliente finale”.