MSC: Gianni Pilato e Marco Vedovato nuovi Sales Account Manager

Due grandi novità nell'area commerciale di **MSC Crociere** con nuovi incarichi per **Gianni Pilat**o e **Marco Vedovato** che vanno a ricoprire rispettivamente i ruoli di Sales Account Manager del Nord Ovest e Nord Est Italia, quest'ultima rimasta scoperta dopo la promozione di Massimo Bertoldero a Mice manager di MSC.

"Le due nomine rispondono alle esigenze di MSC Crociere di rafforzare ulteriormente la forza vendite in vista del piano di investimenti da 13,6 miliardi di euro che prevede di portare la flotta a 29 navi entro il 2027", ha sottolineato **Leonardo Massa**, Country Manager Italia di MSC Crociere.

Si rafforza così la squadra commerciale che fa capo a **Luca Valentini**, Direttore Commerciale Italia, per consolidare sempre più il rapporto con le agenzie di viaggio che rappresentano il principale e irrinunciabile canale distributivo della Compagnia.

"Gianni e Marco sono due risorse storiche che hanno sempre dimostrato passione nel lavoro svolto con ottimi risultati. Siamo quindi sicuri che entrambi sapranno superare le nuove sfide e raggiungere obiettivi sempre più ambiziosi. Una scelta che conferma che in MSC Crociere le persone valide hanno la possibilità di dimostrare il loro valore e crescere professionalmente", ha affermato **Luca Valentini**.

Sia Pilato che Vedovato riporteranno direttamente a **Fabio Candiani**, Direttore Vendite Italia.

Gianni Pilato con la nuova nomina si occuperà delle agenzie di Lombardia Liguria, Piemonte, Valle d'Aosta, Sardegna e parte della Toscana, andando quindi a coordinare un team di sales account, costituito da 8 persone, e ricoprire un ruolo decisivo nella gestione delle vendite territoriali e nei rapporti con le agenzie di viaggio. Nato a Genova nel 1976 già da 8 anni in casa MSC, annovera una grande esperienza nel settore travel come Sales Account.

Marco Vedovato, di Venezia, classe 1981, ha quindici anni di esperienza nel mondo del turismo come referente commerciale di MSC Crociere. Ha seguito nel tempo le provincie del Veneto e Friuli Venezia Giulia e sarà il Sales Account Manager di riferimento per le agenzie del Nord Est, Emilia Romagna e Marche, responsabile della gestione delle vendite territoriali e di rapporti sempre più incisivi con le agenzie di viaggio, coordinando un team di sales account di 6 persone.