Nicolaus punta sul Mediterraneo

Nicolaus vuole crescere. A conferma che i piani di espansione del tour operator pugliese sono seri e determinati, e che non si tratta solo di inserire qualche nuova meta in catalogo, c'è il potenziamento del management e della rete vendita, sempre più dedicata alla fidelizzazione delle adv. Dopo le nuove destinazioni di Raro, il brand sul lungo raggio, il t.o. annuncia di voler **puntare sul Mediterraneo**. Se ne occuperà il **nuovo Responsabile del Business Development Gaetano Stea**, che entra in azienda portando un solido know-how nell'ambito dei trasporti aerei e navali (è stato responsabile GSA per British Airways e agente generale merci e passeggeri per Adriatica SpA e Tirrenia SpA.).
L'espansione del marchio Nicolaus prevede un **programma triennale di nuove aperture di Nicolaus Club & Village Mare all'estero**.
In questa nuova fase, particolare attenzione sarà riservata all'evoluzione dei sistemi di vendita B2B e di vendita di posti solo volo. Aumenterà parallelamente l'offerta di pacchetti inclusivi di trasporto (volo e nave) in differenti aree: Mare Italia, Mediterraneo e lungo Raggio. Il piano di crescita sta insomma prendendo il via con l'integrazione nel management di nuovi professionisti del turismo (l'altra new entry è Fabio Piraino, Responsabile Commerciale dell'Area Gruppi).
"Il piano di crescita aziendale ci vedrà operare in più direzioni. Abbiamo già iniziato a potenziare il management, faremo crescere la rete vendite, riserveremo nuove risorse allo sviluppo tecnologico e ci espanderemo sia sul corto sia sul medio raggio con i brand Nicolaus e Raro. La sfida che stiamo lanciando è grande, ma segue un percorso coerente che ci vede essere diventati un interlocutore d'elezione per un numero di agenzie che, mese dopo mese, aumenta. Le adv sanno cosa e come vendiamo, e proprio per questo l'Italia non è più sufficiente per noi e ambiamo a portare il nostro brand anche nel Mediterraneo", commenta **Roberto Pagliara**, Amministratore Unico Nicolaus.