

Giornale del 15 Dicembre 2016 - Speciale Last Minute Feste - sfoglia il giornale

Sales in affitto: lo startupper Vairo lancia TrustForce

ATTUALITA'

NUMERO: 36

15-12-2016


invia ad un
amico


stampa
articolo

0

3

 Share

 Tweet



Una **forza vendita** in outsourcing, chiamata a lavorare in sinergia con tour operator, compagnie di navigazione, gds e assicurazioni. La nuova scommessa di **Gian Paolo Vairo**, da pochi mesi ex amministratore delegato di Welcome Travel, si chiama **TrustForce**, startup di cui il manager controlla la maggioranza, e che vede nel capitale la presenza di altri soci di private equity, tutti rigorosamente al di fuori della travel industry.

«Vogliamo distribuire i prodotti e i servizi dei nostri partner su scala nazionale grazie a un qualificato **team di promotori commerciali**», ha detto Vairo nel corso della presentazione,

sottolineando come si parta con **10 sales manager** – tutte figure **senior** – che lavoreranno solo per TrustForce, avendo a disposizione un portafoglio diversificato, «per il momento però senza nessuna sovrapposizione di prodotto».

Impegni contrattuali della durata minima di 12 mesi, la possibilità di circoscrivere l'azione di vendita a singole aree geografiche, quelli che una volta si chiamavano venditori, per tutta la durata del contratto entreranno a far parte in toto alla forza vendite del t.o., partecipando a iniziative sul territorio, roadshow e quant'altro.

«L'idea è lavorare sempre in stretta sinergia con i nostri committenti, garantendo un presidio capillare co-branded in un momento di mercato in cui l'imperativo di tutti è **abbattere i costi fissi**», ha precisato Vairo.

Intanto, se per quanto riguarda i sales manager i piani parlano di arrivare a 15 entro l'estate e a 22 il secondo anno di attività, per il momento le risposte sul fronte degli operatori vanno nella direzione giusta. «L'idea è di partire **entro aprile** a distribuire i primi brand, per il momento ci siamo rivolti a **operatori di dimensioni medie**», con l'obiettivo di riuscire a lavorare soprattutto sulle agenzie dormienti, o presunte tali. In tutto, 8.650 agenzie distribuite su tutto il territorio.

E basta con il dire che le adv in Italia sono destinate a ridursi ancora. «Rimarranno più o meno intorno a questa cifra anche nei prossimi anni, non si può pensare che le chiusure degli ultimi anni continuino allo stesso ritmo», ha affermato.

Sul fronte della contrattualistica, l'idea di Vairo è di far pagare ad accordo sottoscritto un **anticipo**, con un budget che viene poi **mensilizzato** e relativo **conguaglio a fine anno**. E per il futuro, si pensa già ad esportare il modello di business all'estero.

Giorgio Maggi