



IL PORTALE DELL'INFORMAZIONE TURISTICA

Da gennaio operativa TrustForce guidata da Gian Paolo Vairo. Nuovo format



16/12/2016 - Presentata a Milano **TrustForce**, la nuova società distributiva guidata da **Gian Paolo Vairo**, che sarà operativa dal prossimo gennaio 2017. A pochi mesi dall'uscita da Welcome Travel, dove ha ricoperto per otto anni la carica di Amministratore Delegato, **Gian Paolo Vairo** ritorna protagonista del settore lanciando una start up, di cui è fondatore e ceo, che si annuncia come un nuovo modello distributivo nel mercato della Travel Industry.

TrustForce, il cui nome coniuga il principio della fiducia (trust) con la pragmaticità della Forza Vendita (sales force), si rivolge a un selezionato numero di operatori del settore turistico (Tour Operator, Compagnie di Navigazione, GDS e Assicurazioni), con l'obiettivo di distribuirne i prodotti e i servizi su scala nazionale grazie ad un qualificato team di promotori commerciali.

TrustForce consentirà ai propri clienti di ampliare la diffusione dei loro prodotti, mettendo a disposizione la prima Sales Force "in sharing" del mercato turistico italiano che si concentrerà nel presidio della cosiddetta "long tail" delle Agenzie di Viaggio. Infatti, la polverizzazione del mercato, associata a una continua esigenza di riduzione dei costi fissi, ha portato la maggior parte degli operatori a diminuire il numero di Agenzie su cui viene effettuata promozione con la propria forza vendite, allungando così la "coda" di quelle che non possono essere più visitate personalmente dall'Operatore.

La strategia di TrustForce, ispirata concettualmente ai modelli della sharing economy, sarà di costruire con i propri Clienti piani di vendita e di trade marketing basati su un concreto approccio fisico e territoriale, in modo da assicurare risultati in quelle aree o in quelle tipologie di punti vendita fino ad oggi non presidiate. La forza vendite di TrustForce agirà quindi in modo complementare alle reti commerciali dei propri clienti.

*"Occorreva rompere lo schema tradizionale del nostro sistema distributivo, prendendo spunto da quello che succede in altri settori più moderni – ha dichiarato **Gian Paolo Vairo, Founder & Ceo TrustForce** - " Nessun brand della GDO, infatti, pensa di distribuire i suoi prodotti soltanto con la propria squadra commerciale, ma si affida regolarmente a forze vendite in outsourcing costruite con l'obiettivo di garantire un presidio capillare co-branded. E' il momento giusto per offrire questo servizio anche nel mondo dei viaggi: l'immediata risposta positiva ricevuta da grandi marchi del settore, è il segnale che conferma che questo modello incontra i bisogni dei clienti".*

La nuova società opererà su tutte le 8.650 Agenzie di Viaggio italiane, affidando la vendita a una squadra di Sales Manager capaci di distribuire il prodotto con esperienza, metodo e supporto per le Agenzie di Viaggio.

Con TrustForce , è stato ulteriormente sottolineato, nasce un player di mercato che guarda al futuro, pronto ad accogliere una nuova sfida in un settore che deve trovare il coraggio di rinnovare gli strumenti per la propria evoluzione e crescita.