



contacto

privacidad

250 Hoteles en Florencia

Reservar un hotel en Florencia. ¡Con ofertas especiales!

www.booking.com/Hoteles

V V Anuncios Google

Expandir | Contraer

Actualidad

Agencias y mayoristas de viajes

Arte y turismo

Aviación

Bodegas

Cocina

Cruceros

Denominaciones de Origen

Enoturismo

Entrevistas

Entrevistas a grandes chefs españoles

Espectáculos

Ferías

Hoteles

Libros

Libros de Enric Ribera Gabandé

Mayoristas y agencias de viajes

Miscelánea

Muestras gastronómicas

Naturaleza y turismo

Noticias

Noticias Renfe

Oficinas de turismo

Opinión

Parques turísticos

Premios

Productos delicatessen

Productos exóticos

Productos singulares

Reportaje

Restaurantes

Revista La Cuina de Catalunya

Revistas especializadas

Rutas gastronómicas y turísticas

Salud

Turismo

Turismo y patrimonio

Viajes

Vino y salud

Vinos

Viticultura

Enlaces de interés:



by segre SOFT

<< Inicio

English version

Marino Faccini: "En viajes de eventos, Carlson Wagolint Travel es número uno"

La empresa acaba de celebrar en París su 125 aniversario con una visita al Senado francés donde la senadora de los Hautes Pyrénées Josette Durrieu ha ejercido de anfitriona



Carlson Wagolint Travel España ha celebrado en París su 125 aniversario con una visita al Senado francés invitados por la senadora de los Hautes Pyrénées Josette Durrieu y una posterior cena en el restaurante de esta cámara, a la que han asistido el presidente mundial de la multinacional, Douglas Anderson, y el presidente de la compañía en España, Marino Faccini, quién en esta entrevista destaca con respecto a su posicionamiento empresarial en nuestro país que "en viajes de eventos, reuniones y convenciones, somos claramente, numero uno". Y asevera que "ofrecemos un valor añadido a las empresas que quieren viajar para hacer negocios en nuestro país o fuera de él. Les ayudamos a ahorrar, ya que ésta es la tendencia actual".

Pregunta,-

¿Cuál es el producto Carlson Wagonlit Travel España?

Respuesta,-

Es viaje de negocios. Somos la empresa número dos en viajes de negocios en España. Ofrecemos un valor añadido a las empresas que quieren viajar para hacer negocios en nuestro país o fuera de él. Les ayudamos a ahorrar, ya que es la tendencia actual. Les recomendamos herramientas de auto-reserva, por si lo necesitan, negociamos para ellos con los proveedores finales que son las líneas aéreas, los hoteles, los coches de alquiler...Y también lo relacionado con la organización de eventos y reuniones. En resumen, ofrecemos soluciones para los viajes y eventos.

P,-

Siempre con los mejores profesionales del momento.

R,-

Si, efectivamente. Tenemos un poco más de mil empleados en España. Contamos con un centro de formación para ellos, por que pensamos que la formación es parte integrante del valor añadido, porque son las personas las que hacen la diferencia entre una empresa y otra, especialmente en una de servicios como la nuestra.

POSICIONAMIENTO DE MERCADO

P,-

En el conjunto de los segmentos. ¿Cuál es el posicionamiento de mercado?

R,-

En viaje de negocios somos el número dos, como le he dicho. En viajes de eventos, reuniones y convenciones, somos claramente, numero uno. También tenemos, y muy rentable, un receptivo, es decir la organización de grupos, eventos y congresos en España para empresas que trabajan en el extranjero.

P,-

¿Qué recetas se imponen en tiempos de crisis?

R,-

Me gustaría tener la receta; pero no la dispongo. Nosotros hemos trabajado durante tres días la semana pasada con nuestro Comité de Dirección y con todos los Mandos. Fruto de éste, vamos a poner en marcha 50 acciones para recortar gastos e incrementar las fuentes de ingresos. Actualmente tenemos beneficios muy interesantes aunque somos conscientes de que van a bajar. En el mes de octubre ya hemos visto que han disminuido. Debemos

tomar medidas.

PREMISAS DE MERCADO

P,-

¿Cuáles son las premisas de mercado para afrontar el futuro?

R,-

Queremos seguir con un crecimiento interno, pero cuando haya la oportunidad, también el externo. No deseamos crecer en el segmento hoteles, porque aquí seguimos viendo bastantes empresas que reservan por su cuenta porque creen que es más fácil, más barato. Las diferentes estadísticas, no obstante, confirman que es todo lo contrario; para tener un buen seguimiento y una buena negociación hay tener unos excelentes profesionales a su lado.

P,-

¿Cuáles son los principales clientes de Carlson Wagonlit Travel España?

R,-

Tengo que ser un poco reservado, debido a que algunos clientes no quieren que hagamos publicidad de ello. No voy hablar sobre quienes son nuestros clientes. Aunque le diré que tenemos empresas de Ibex-35 y grandes empresas comerciales.

P,-

El servicio que ofrecen ¿Encaja con el sector viajes de nuestro país?

R,-

Yo creo que sí. Porque tenemos los cuatro segmentos esenciales. En España el viaje de negocios ha crecido mucho en los últimos años.

P,-

Y el sector mayorista. ¿Qué tal?

R,-

Es el único sector en el que no vamos a estar, ya que seguro que tendrá muchos problemas. Tampoco en líneas aéreas. Puedo confirmar que no compraremos nada relacionado con éstos servicios.

Enric Ribera Gabandé

E.mail: riberaenric@telefonica.net

[<< Inicio](#)