



Comunicato stampa

GRUPPO UVET I PERSONAL TRAVEL SPECIALIST IN RAMPA DI LANCIO PER L'ESTATE

- **Positivo il recruiting, la bella stagione si è aperta con buone prospettive;**
- **Auteri, Responsabile PTS: "Soddisfatti di come si è conclusa questa fase di recruiting, dai primi dati di vendita intravediamo un trend di domanda molto favorevole".**

Milano, 10 Luglio – Terminato con successo il piano di recruiting programmato per i primi mesi dell'anno il Gruppo Uvet può contare su oltre **40 Personal Travel Specialist** già operativi per la stagione estiva appena avviata.

Il progetto di selezione dei PTS ha coinvolto diverse professionalità provenienti dal settore turistico e da ogni regione di Italia. Persone fortemente motivate nel vivere e nell'intraprendere questo nuovo ruolo, con età diverse, prevalentemente di sesso femminile (75%).

Il buon risultato ottenuto ha contribuito a consolidare, grazie anche al know how di UVET e di LAST MINUTE TOUR, il nuovo modello distributivo che, senza conflitti con i canali più tradizionali, apre nuovi orizzonti rispondendo in modo concreto alle nuove esigenze di consumo. Uvet, polo leader del mercato del turismo in Italia guidato da Luca Patanè, con l'ampio progetto "Personal Travel Specialist" (Uvet PTS) avviato alla fine del 2014 con l'obiettivo di selezionare circa 250 ex agenti di viaggio entro fine 2017 – punta a ottenere 50 milioni di euro in vendite di pacchetti turistici, completando così la propria piattaforma distributiva multicanale.

*"Sono oltre 40 sul territorio nazionale i Personal Travel Specialist pronti a soddisfare i desideri di viaggio e di vacanze degli italiani che vorranno provare e sfruttare questo innovativo sistema di vendita. Li abbiamo selezionati con dovizia di attenzione per garantire ai clienti la massima professionalità e per offrire il miglior servizio di vendita di viaggi e vacanze in collaborazione con i principali tour operator". – dichiara **Glauco Auteri, responsabile Personal Travel Specialist.** "I primi dati di vendita - aggiunge Auteri - generati a oggi dagli attuali PTS attivi fanno intravedere ottime prospettive. Si coglie ad esempio un trend di domanda molto favorevole ai prodotti dell'Italia del sud, un consolidamento delle destinazioni Baleari e Canarie e una forte crescita dell'area Grecia. Tengono bene anche le mete caraibiche dove spicca la crescita di Cuba e non manca l'affermazione costante degli Stati Uniti. Molto interessanti le vendite sui prodotti Clubviaggi Santo Stefano e Pantelleria".*

Tra le innumerevoli possibilità di acquisto delle vacanze quella che coinvolge i PTS – il nuovo sistema di vendita firmato UVET e LAST MINUTE TOUR - è senz'altro tra le più innovative. Tale sistema offre infatti un servizio di assistenza alla vendita personalizzato e individuale, fornito "a domicilio" da professionisti del settore che si mettono a disposizione 7 giorni su 7, in modo sicuro, facile e veloce, permettendo ai clienti di scegliere tra le più interessanti opportunità di viaggi e vacanza dei migliori Tour Operator senza nessun costo aggiuntivo. Nella sezione "contatti" del sito www.personaltravelspecialist.info è possibile scegliere, a seconda dell'area di residenza il proprio Personal Travel Specialist per testare la nuova *shopping experience*.

Il Gruppo Uvet è il polo italiano del turismo, leader nella fornitura di servizi e soluzioni innovative per viaggi leisure, mobility management, eventi, miche e pharma. Con oltre 900 dipendenti è presente in molti mercati europei, il giro d'affari del Gruppo si attesta a circa 2.4 miliardi di euro, compreso il network di agenzie a brand Clubviaggi e Last Minute Tour costituito da oltre 1.500 agenzie di viaggio attive nei segmenti business e leisure (<http://www.uvet.com>)

Per approfondimenti:

Salvatore Sacco, Marketing & Communication Specialist salvatore.sacco@uветamex.com | Tel: + 39 02 81 838 392

Ufficio stampa: SEC Relazioni Pubbliche e Istituzionali: | Tel: + 39 02.624999.1

Fabio Leoni leoni@secp.it | Francesca Brambilla brambilla@secp.it