

## CartOrange cerca 100 consulenti di viaggio in tutta Italia

notizia pubblicata **02 Gennaio 2019** alle ore **10:40** nella categoria **Tour operator**

---



CartOrange ha puntato sulla formula dei consulenti di viaggio: professionisti che vendono viaggi su misura, con la particolarità di non essere legati a sedi e orari di agenzia ma incontrando i clienti a domicilio, con orari flessibili. I collaboratori CartOrange sono molto richiesti dal mercato, tanto che l'azienda prevede di chiudere il 2018 con un giro d'affari a +18% e il numero di passeggeri a +15%.

Per questo, per il 2019 CartOrange cerca 100 consulenti di viaggio da inserire in tutta Italia, in particolare, 15 tra Veneto e Friuli-Venezia-Giulia, 35 tra Lombardia e Piemonte, 25 tra Emilia Romagna, Toscana e Liguria e 25 tra Puglia, Campania e Sicilia. Flessibilità e autonomia sono 2 dei requisiti fondamentali di un consulente di viaggio di successo, un professionista che può organizzare il suo tempo in funzione degli obiettivi che si è prefissato.

“Non c'è mai un giorno uguale all'altro – spiega Silvia Poli, responsabile dell'Ufficio Selezione di CartOrange – Si può però affermare che un buon consulente organizza il proprio tempo tra comunicazione con la clientela, attraverso gli strumenti di marketing digitale, incontri di persona con i clienti, studio delle proposte su misura e preparazione dei preventivi, assistenza prima, durante e dopo il viaggio. Una parte consistente del tempo va poi dedicata alla formazione, in aula oppure online, che in CartOrange è gratuita e continua, con aggiornamenti su prodotti, tendenze, tecniche di vendita e marketing. Per svolgere queste attività il consulente può avvalersi di un Travel Office CartOrange, uno spazio di coworking dove è possibile incontrare i clienti, confrontarsi con i colleghi, assistere alla formazione e organizzare eventi

tematici per i clienti”.

Il tutto senza orari rigidi, ma con la possibilità di organizzarsi in modo efficiente e quindi anche di conciliare gli impegni familiari: “Questo è un plus che viene molto apprezzato dai consulenti – spiega Poli – Non essere legati a postazioni e orari da presidiare permette di gestire il proprio tempo in modo smart, per la maggiore soddisfazione del cliente ma anche del consulente”.

Smart è una delle parole chiave per i consulenti di viaggio, che devono essere anche ‘digitali’, spiega Silvia Poli: “Perché la nostra professione è basata anche sulle nuove tecnologie: i contatti con i clienti oggi si tengono anche attraverso il web, le chat, le app di messaggistica e i social media”.

Infine, il consulente di viaggio di successo si ritaglia del tempo proprio per viaggiare. “Non può essere altrimenti – conclude Poli – Per realizzare i desideri dei clienti con proposte strutturate, ricche di esperienze e itinerari magari insoliti, bisogna essere prima di tutto dei viaggiatori. La curiosità per luoghi, popoli e culture di tutto il mondo è un elemento che non può mancare”.

[www.cartorange.com](http://www.cartorange.com)