Travelnostop
il giornale del travelling italiano

edizione Nazionale

per la tua pubblicità in questo spazio: 091.519165

Barbara Baldacci entra nel team di Hubsolute

notizia pubblicata **18 Luglio 2019** alle ore **10:40** nella categoria **Turismo**

L'agenzia Hubsolute accoglie una nuova professionalità: Barbara Baldacci entra a far parte del team milanese per focalizzarsi sull'hospitality.

"Il nostro focus sull'hotellerie intende concentrarsi su strutture uniche nel loro genere come boutique hotel, maison d'hôtes, relais di charme e creare una collezione adatta alla clientela che ricerca accomodation esclusive e di nicchia, in destinazioni leisure", sintetizza la manager, specializzata in sviluppi commerciali ed espansione in nuovi mercati. Il suo job title in Hubsolute è Senior Advisor Hospitality & Venues Business Development.

Con un background professionale nella direzione di sales te am internazionali e nazionali, Barbara Baldacci è stata direttrice marketing, commerciale e comunicazione di Blu Hotels e della Leonardo Hotel Chain, di quest'ultima ha aperto il mercato dell'Hotel Nyx a Milano, con conseguente lancio del nuovo brand e concept di "art hotel".

É stata responsabile del coordinamento di tutte le attività di vendita e marketing, dell'organizzazione dell'ufficio eventi del 5 stelle Boscolo Milano in Autograph Collection, dell'Excelsior Lido di Venezia, del resort La Bagnaia Golf Club di Siena e diverse altre, importanti strutture alberghiere in destinazioni trainanti per il turismo in Italia.

Ha iniziato la carriera in Viaggi del Ventaglio come responsabile dell'ufficio gruppi e incentive, per formarsi come direttrice commerciale del Gruppo Bopa, tra le principali reti di agenzie di viaggio degli Anni

Novanta. Di quest’ultima costituì la business unit Leisure, iniziata con 5 risorse e giunta a 110 collaboratori complessivi.

“Di Barbara ci è subito piaciuta la trasversalità delle competenze maturate in contesti pertinenti ai nostri ambiti: dal lusso al design, dall’albergo di nicchia alla struttura votata al Mice, oppure con caratteristiche wellness; non c’è target dell’ospitalità che le sia sfuggito nelle precedenti esperienze professionali – commenta il direttore marketing, Ezio Dell’Orto – In questo momento di sviluppo per Hubsolute è il profilo che riteniamo possa aggiungere un importante tassello del puzzle per completare il disegno di un’agenzia eclettica, ma concreta”.

La peculiarità di Hubsolute è quella di unire le attività di vendita b2b a quelle di marketing e comunicazione tradizionali, caratteristiche delle agenzie di consulenza nel settore Travel. Oggi la società svizzera fondata da Ezio Dell’Orto e Federico Fava ha un portafoglio clienti composto da outlet della moda e del design, resort e location per eventi.

Fra le prime acquisizioni nel 2017 quella di Land of Fashion, network di cinque outlet dello shopping con focus sull’attrazione di flussi turistici e collaborazione con i territori. Poi Vistaterra, resort nel Canavese (Ivrea), noto per il concept di ospitalità incentrata sul destination management e sulla valorizzazione delle risorse locali, e Laticastelli, fortezza medievale del 1200 convertita in boutique hotel, in Toscana.

Tra i progetti di Hubsolute anche Fico Eataly World a Bologna: il parco agroalimentare ha deciso di avvalersi delle competenze del team guidato da Mauro Acquati in qualità di business developer per farsi conoscere ai TO e alle adv internazionali che organizzano viaggi in Italia. Tra le acquisizioni recenti, infine, la Terrazza Martini a Milano, celebre location di eventi e meeting aziendali che diventa tappa imperdibile del grand tour d’Italia con il capoluogo meneghino al centro degli itinerari tra arte, cultura e rooftop.

Il ruolo di Hubsolute è di posizionare tutte queste realtà nel turismo, perché diventino luoghi fondamentali dei pacchetti di vacanza dei viaggiatori internazionali che scelgono il Belpaese e le sue eccellenze come meta da non perdere. La strategia si basa sui consolidati contatti trade, coordinati dall’event manager Eduardo Montiel.