

Aspettando Travelexpo, intervista al Sales Manager di Air Canada

Autore: Noemi Brugarino

Data: 13 Marzo 2026



“L’inaugurazione del volo Catania-Montréal non è solo un nuovo collegamento: è un progetto che coinvolge tutta la Sicilia, da Palermo a Catania, ed è pensato per generare valore economico, turistico e culturale nel lungo periodo. Il successo di questa rotta nascerà dalla collaborazione tra istituzioni, aeroporti, imprese, università e comunità locali”. Lo ha detto Stefano Casaregola, Country Sales Manager Italy & Greece di Air Canada, aspettando Travelexpo, dove la compagnia canadese sarà tra le new entry di maggiore peso che gli agenti di viaggio potranno incontrare per la prima volta nei saloni espositivi del CDSHotels Città del Mare di Terrasini dal 10 al 12 aprile.

Il nuovo collegamento intercontinentale debutterà il 5 giugno e sarà operato con tre frequenze settimanali fino al 23 ottobre 2026. La rotta sarà servita con Boeing 787 Dreamliner serie 8, configurato con 214 posti in Economy, 21 in Premium Economy e 20 in Air Canada Signature

Class, garantendo un'esperienza di viaggio moderna, confortevole e in linea con gli standard premium della compagnia.

1. Perché Air Canada ha scelto di aprire una rotta diretta verso la Sicilia?

Perché la Sicilia è oggi una delle destinazioni più richieste dal mercato canadese e per il potenziale di sviluppo reciproco con Montréal e il Québec. Il collegamento permette di valorizzare un territorio molto più ampio della sola Catania, coinvolgendo anche la Sicilia occidentale e Palermo.

2. Quali benefici immediati porta questo volo agli operatori turistici siciliani?

Maggiore accesso al mercato nordamericano, incremento dei flussi leisure e VFR (Visiting Friends and Relatives), nuove possibilità per tour operator e DMC, e una più facile costruzione di itinerari regionali completi.

3. Il volo serve anche Palermo e la Sicilia occidentale?

Assolutamente sì. La rotta CTA–YUL aumenta la visibilità internazionale della Sicilia intera e supporta la crescita dei flussi verso tutte le sue aree.

4. Cosa significa per Air Canada aprire questa rotta?

È un investimento strategico per creare valore tra due territori uniti da legami culturali profondi e forti potenzialità economiche.

5. Il Boeing 787-8 Dreamliner che valore aggiunge ai passeggeri?

Offre bassa rumorosità, confort superiore, illuminazione intelligente e tre cabine di servizio, rendendo l'esperienza di viaggio moderna, efficiente e premium.

Riferimento articolo: https://travelnostop.com/sicilia/travelexpo/aspettando-travelexpo-intervista-al-sales-manager-di-air-canada_669591

Generato il 21/05/2026