

# **CartOrange cerca 100 consulenti di viaggio: un lavoro smart per progettare vacanze da sogno**



**Consulente di viaggio, una figura professionale sempre più richiesta e di tendenza.** Mentre gli italiani tornano a viaggiare, si affermano nuove figure altamente specializzate per una clientela esigente, che desidera vacanze curate in ogni dettaglio e ricche di esperienze particolari. **CartOrange è l'azienda che per prima in Italia, vent'anni fa, 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 2018/19 **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 dunque due 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. **Ma com'è la giornata-tipo di un consulente di viaggio?** «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 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 sempre Silvia 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 Silvia 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».

**CartOrange** – Viaggi su misura ([www.cartorange.com](http://www.cartorange.com)) è la più grande azienda di Consulenti per Viaggiare®, attiva in Italia da quasi vent'anni con più di 500 professionisti e svariate filiali sul territorio nazionale.