

Anno XIII

15 ottobre 1987 / n. 277 / Lire 3000

AVINEWS

quindicinale di informazione tecnica per gli agenti di viaggi

CONCORSO
TWIN
AVINEWS
pagine 32-33



**"QUI PROPRIO
NON CI VIVREI":
L'ITALIANO
IN VACANZA**

**KENSINGTON
CLOSE HOTEL,
UN THE 'DOC'**

Gaudenzi

Due corsi presso il Management Center of Europe a Bruxelles, un altro dello stesso centro di formazione frequentato a Parigi, un corso di marketing presso la Urwick & Orr di Londra, ancora un corso di management aereo alla Boeing di Seattle, poi una frequenza di sei mesi al Politecnico del Commercio di Milano e, sempre a Milano, il Master d'aggiornamento in discipline turistiche della Bocconi. Chi è, un mostro? No, sono semplicemente le basi (alcune) della formazione professionale dell'uomo che ha assunto la guida commerciale di uno dei più impegnativi tour operator italiani: alziamo il sipario su Mario Masciullo e sui Viaggi del Sestante, tour operator outgoing della Cit.

Dopo una lunga militanza presso la Singapore Airlines, Masciullo è approdato alla Cit all'inizio del 1986, con l'incarico di direttore della filiale di Bologna. Nel maggio di quest'anno è stato chiamato a Roma per ricoprire quello di direttore delle vendite dei Viaggi del Sestante, compito non facile poiché si tratta di operare una radicale ristrutturazione dell'azienda ed una revisione della pianificazione commerciale. Dare un'impronta agile e soprattutto produttiva ad una delle società del gruppo Cit non è impresa per tutti. Che sia necessario un cambiamento i dirigenti della Cit lo sanno e - da alcuni segnali colti negli ultimi tempi - sembra che vogliano mettercela tutta. L'arrivo di Mario Masciullo potrebbe essere interpretato come uno di questi "segnali". Riuscirà nel suo difficile compito? Avrà sufficiente autonomia per poter impostare con efficacia il proprio lavoro? Per rispondere a questi e ad altri quesiti siamo andati a trovarlo nel suo nuovo ufficio, al quarto piano del palazzone di Piazza della Repubblica, la centralissima "esedra" dei romani, dove il marchio Cit è diventato un'istituzione, assieme a quello del Fernet Branca.

Non mi sono mai chinato di fronte a nessuno, salvo quando lo hanno imposto le regole della cortesia e del rispetto verso gli altri - esordisce Masciullo - e, per quanto riguarda l'incarico affidatomi, sono sufficientemente autonomo, pur dovendo rimanere negli ambiti che sono stati concordati.

Un tecnico dalle idee chiare alla guida dei Viaggi del Sestante. "Seguiremo il mercato con tutti i mezzi che il marketing mette a disposizione"

SESTANTE CHIAMA MASCIULLO

di Mauro Ferri

Foto R. Faustin



Una delle principali regole di chi deve muoversi nell'ambiente Cit è quella di saper stare al proprio posto, evitando eccessive spinte in avanti che finiscono coll'invadere campi di competenze altrui. Una chiara cognizione del proprio ruolo è di fondamentale importanza per la buona riuscita di ogni proposito, e Masciullo mostra di possedere questo requisito. Alla domanda se ritiene di poter collaborare per il rilancio della Cit, risponde subito che sarebbe felicissimo di avere quel privilegio, ma è stato chiamato ai Viaggi del Sestante e ci tiene ad evitare confusioni.

Nato nelle Puglie, a Galatina, Mario Masciullo si sente d'adozione milanese, e anche il suo accento sembra più meneghino che meridionale. Dopo una breve esperienza alla Eastafrican Airways, Masciullo è approdato alla Singapore Airlines, presso la quale ha svolto un incarico di fondamentale importanza ai fini dell'affermazione in Italia del vettore del far east.

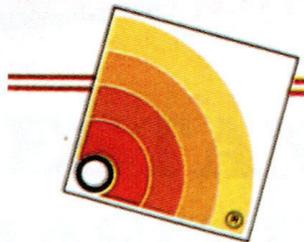
Come mai ha lasciato la Singapore Airlines?

La compagnia era cresciuta molto in fretta, troppo in fretta, manifestando tutti i sintomi negativi di un aumento di dimensioni smisurato. Cavalcata l'onda dei successi di questa irruenta crescita, quando è arrivato il top sono venuti a mancare gli stimoli, c'è stato una sorta di appiattimento, come sempre avviene quando l'obbiettivo non è la crescita, ma il mantenimento di uno status quo. E poi non mi trovavo con alcuni funzionari arrivati ultimamente dalla capitale.

Cosa intendete fare per il rilancio dei Viaggi del Sestante?

In accordo con la direzione abbiamo

preparato un piano di marketing che dovrà portare l'azienda nell'olimpo dei più grandi tour operator italiani, contando anche sul fatto che abbiamo una rete di vendita di tutto rispetto, che sono le filiali Cit Viaggi in Italia. Poi c'è



la ristrutturazione all'interno. L'azienda si articolerà in due grandi reparti, la Direzione Prodotto e la Direzione Vendite, che mi è affidata. E' proprio questo settore che è stato ampliato e riorganizzato, mentre prima esisteva solo in forma embrionale.

Io credo che la Cit sia già sulla buona strada per scrollarsi di dosso vecchie abitudini quantomeno poco remunerative; vedo che si danno molto da fare, ed i Viaggi del Sestante si aprono al mercato vivendo in pieno questo spirito innovativo. Per esempio è nostra intenzione pianificare l'attività per servire meglio il mercato dei dettaglianti. Da questo punto di vista l'esperienza fatta a Bologna è stata utilissima. Aver diretto un'agenzia dettagliante è di fondamentale importanza per un tour operator, perché se ne comprendono meglio le esigenze. Prevediamo di aprire a Milano un ufficio dei Viaggi del Sestante, così il nord Italia non dovrà più chiamare Roma per le prenotazioni. Dobbiamo essere presenti sul mercato con le strutture giuste, in modo da fornire un servizio celere. Seguiremo il mercato con tutti i mezzi che il marketing mette a disposizione.

Dobbiamo imporre la nostra immagine.

Dovrete quindi entrare in un sistema automatizzato.

Attualmente sono in preparazione i programmi da inserire in Sigma. Entro l'anno dovranno essere pronti e la vendita aperta a tutti. Il primo ad essere operativo sarà il programma "nove", seguirà l'Egitto e poi tutti gli altri. Non avete pensato a Teletur?

A dire il vero è un problema che non è stato esaminato, ma da quando sono arrivato, cioè l'inizio dell'estate, mi sono occupato esclusivamente dell'analisi situazionale dell'azienda negli ultimi tre anni. Comunque credo, pur riconoscendo la validità di Teletur, che la scelta che la Cit ha fatto di rivolgersi a Sigma sia stata ben calibrata, è un mezzo che ha riscosso un buon successo.

Sì, ma Teletur è il prodotto automatizzato dei tour operator, non di un vettore, e - soprattutto - non è necessariamente concorrente di Sigma.

Personalmente potrei anche consigliare alla Cit di entrare in Teletur, ma il problema è che tutta la Cit dovrebbe adottarne i terminali e questo esula dalle mie competenze.

Con questa precisazione salutiamo Mario Masciullo e gli auguriamo buon lavoro. Mentre l'ascensore scivola verso l'animata piazza gremita di macchine, osserviamo l'elenco delle destinazioni dei Viaggi del Sestante: Italia, Europa, Mediterraneo, Africa, Oriente, Sudamerica e Stati Uniti, e poi il catalogo "prestige", i "viaggi particolari" ed il giro del mondo.

Tanta carne al fuoco per coltivare grandi ambizioni, ma sull'Olimpo c'è posto.



Horizon International

Airline Representatives

con noi in Argentina



AU AUSTRAL

La grandeza de los pequeños detalles

Horizon International s.r.l.
Piazza Barberini, 2 - 00187
Tel. 464255 - 483666 - telex 624572