



- HOME
- SUSCRIPCIÓN NEWSLETTER FRANQUICIAS
- RSS
- CONTACTAR
- ACCESO AREA PRIVADA

martes, 5 de febrero de 2008



BUSCAR



ver versión impresa

- ACTUALIDAD
- GUIA FRANQUICIAS
- VIDEOTECA
- CREA TU NEGOCIO
- HERRAMIENTAS
- FORMACIÓN

ÚLTIMAS NOTICIAS: La franquicia Prink abre en Málaga · La cadena de franquicias Ab Club del Viaje amplía su estructura en Andalucía nombrando un nuevo director comercial · Fincas Corral Servicin

- INDICE ACTUALIDAD
- Noticias
- Entrevistas
- Notas de Prensa
- Resumen de Prensa
- Opinión
- Empresa

### Buscador de Actualidad

Texto :

Sección :

Fecha de :  hasta

BUSCAR

### Patrocinio

Sección patrocinada por:



### Notas de Prensa

## La cadena de franquicias Ab Club del Viaje amplía su estructura en Andalucía nombrando un nuevo director comercial

04/02/2008

- Ficha de la Franquicia
- Franquicias del Sector
- Protagonistas

La red de agencias de intermediación turística ab Club del Viaje ha ampliado sus departamentos con nuevos profesionales, nombrando a Antonio Pertíñez Moyano, nuevo director comercial de la enseña en Andalucía. Con un currículum excelente, siendo Profesor en la primera, segunda y tercera edición del Master de Dirección y Administración de Empresas Turísticas, organizado por la universidad de Granada y siendo el director-gerente de su agencia desde la creación de la misma, pasa a desempeñar el cargo de director comercial en la comunidad andaluza.

Este profesional desarrollará diversas funciones tales como: dar asesoramiento a los diversos clientes que pasan a formar parte de esta empresa, todas las cuestiones técnicas del negocio, dudas que surgen al hacerse cargo de una agencia...Además, Antonio Pertíñez Moyano es el encargado de toda la expansión en Andalucía, desplazándose a los diferentes puntos geográficos de la comunidad andaluza para cubrir las nuevas aperturas y resolver con facilidad todos los posibles imprevistos que puedan surgir a los franquiciados a la hora de enfrentarse a su actividad diaria.

ab Club del Viaje sigue apostando por su franquicia con un triple reclamo: un servicio de calidad, una profesionalidad por encima de todo y una atención extra al cliente. Éstos y no otros son los auténticos caballos de batalla en este sector, porque no existen apenas diferencias en lo referente a precios, productos, ofertas o financiación. En este sector en concreto, la clave está en educar a los clientes para que saquen el máximo provecho a su dinero y a sus vacaciones.

Algunos de los proyectos más interesantes que ha llevado a cabo esta enseña durante el pasado año han sido para mejorar la situación del franquiciado. Para ello crearon un departamento para atender las necesidades específicas que puedan surgir a sus franquiciados en el día a día de su trabajo. Se trata del Departamento de Apoyo al Franquiciado, disponible para que éstos resuelvan dudas y problemas sobre mayoristas, proveedores, clientes, documentación, facturas, etcétera. Con esta acción la enseña pretende ofrecer el mejor servicio a sus asociados y convertirse en la cadena de franquicias que da a sus franquiciados las mejores condiciones y facilidades, con el objetivo de crecer juntos y lograr sus objetivos.

Y es que, como comenta Miguel Notario, gerente de la marca "en ab Club del Viaje siempre hemos apostado por una formación de calidad con la finalidad de convertir a nuestros franquiciados en los mejores profesionales del sector. De esta manera crecen ellos y crece la empresa. Es por ello que hemos llevado a la práctica un departamento para que si les surge cualquier problema puedan solucionarlo y encontrar respuesta al momento".

Enseña:

Sector:

BUSCAR

### Franquicias

### Franquicias de Mobiliario



Más de 1.000



- ACTUALIDAD
- GUIA DE FRANQUICIAS
- VIDEOTECA
- CREA TU NEGOCIO
- HERRAMIENTAS
- FORMACIÓN
- BLOG
- HOME
- SUSCRIPCIÓN NEWSLETTER
- RSS
- TARIFAS ON LINE
- TARIFAS REVISTA
- CONTACTAR
- TORMO.COM