

El grupo The Wholesaler y ESIC empiezan 2017 cerrando un acuerdo de colaboración

The Wholesaler, comienza el nuevo año con ganas de seguir creciendo. El tour operador de viajes, quiere contar en su equipo con los mejores técnicos de Turismo, Marketing y Nuevas Tecnologías. Por este motivo, ha firmado un acuerdo con la escuela de negocios ESIC, que asegurará a sus alumnos la oportunidad de introducirse en el mundo laboral y ofrecerá al tour operador seguir su expansión al ritmo de los 4 últimos años

La agencia mayorista de viajes The Wholesaler Tours y Escuela de Negocios ESIC, han firmado un acuerdo de colaboración mediante el cual los alumnos del último curso de varias de las carreras ofrecidas por el centro educativo se formarán laboralmente en el Grupo The Wholesaler.

Se trata de una firma satisfactoria para el alumnado de ESIC y, en especial, de los que cursan las carreras más destacadas (entre ellas, Marketing, Comercio Internacional y Dirección de Empresas), quienes podrán realizar prácticas laborales en The Wholesaler. Tendrán en este grupo, situado en el top 5 de la agencia de viajes de la Comunidad Valenciana, según El Economista, una salida laboral óptima en la que demostrar sus conocimientos adquiridos en ESIC.

Es, además, un buen momento para comenzar a trabajar en The Wholesaler. En 4 años, ha aumentado, en un 300%, el número de empleados, todos ellos técnicos de calidad en Turismo, Marketing y Nuevas Tecnologías. Ello permitirá a los alumnos de ESIC que tengan la suerte de iniciar allí su contacto con el mercado laboral obtener una experiencia satisfactoria, participar en una empresa en expansión, obtener conocimientos de compañeros con veteranía y ser partes de un equipo en franco crecimiento.

The Wholesaler: un grupo en expansión

Este grupo ha crecido, de forma espectacular, en los últimos años, mediante una estrategia de negocio realmente particular y distinta a la de otras mayoristas de viajes. Así, comercializa exclusivamente productos y paquetes propios, creados por sus propios profesionales de Marketing y Turismo, que realizan, de manera autónoma, circuitos organizados enfocados en el factor experiencial, para que los viajeros no sean meros observadores del destino si no que interactúen durante unos días con él.

En palabras de su Director General, Víctor Navarro, la misión de TWS es ofrecer "tours en los que el viajero sienta cada destino como su hogar durante unos días y pueda vivir innumerables experiencias a un precio muy competitivo".

Ofrecen servicios y productos basados en paquetes turísticos con diversos destinos, aunque destacan especialmente Europa, Norteamérica y Asia. Además, tratan de ofrecer experiencias individualizadas, personalizando en todos los detalles para lograr servicios únicos y especiales a precios, sin embargo, muy competitivos.

El grueso del volumen de ventas del mayorista The Wholesaler proviene de paquetes comercializados en grupos de 30 a 45 personas, auténticos circuitos guiados que tratan de involucrar al cliente para que se convierta en una parte más de la experiencia y no en un mero observador pasivo o externo del entorno que visita.

Además, The Wholesaler destaca por ser líder nacional en el sector del 'turismo single', una oferta especializada en pleno crecimiento y en la que esta compañía es un claro referente por su innovación y el volumen de ventas que abarca. Se trata, además, de un espectro poblacional con gustos muy diferentes y viajes tanto de fin de semana como de varios meses, por lo que la oferta es muy variada, tanto en contenidos, como en destinos y paquetes temporales.

En 2016, la rama de la empresa dedicada al turismo 'Fly & Drive' ha crecido un 120% y se ha convertido en otra de las esferas de mayor interés para sus clientes y el grupo. Se trata de un tipo de viaje bastante convencional: el cliente escoge un paquete turístico determinado y, tras desembarcar en el aeropuerto de turno, realiza el resto de la ruta conduciendo un coche de alquiler. Es un tipo de paquete turístico pensado especialmente para grupos de amigos o familias que quieren conocer un país nuevo, normalmente, con fuerte contacto con la naturaleza y paisajes salvajes.

En vez de seguir a guías, autobuses y barcos concertados, se tiene la libertad de continuar libremente el viaje, llegar a los puntos marcados en las fechas señaladas y disfrutar de la experiencia con gran autonomía y libertad. Junto al beneficio de la libertad, existe otra ventaja comparativa de los 'Fly & Drive': el touroperador (en este caso, The Wholesaler) se encarga de la gestión y organización completa y cierra un precio final que incluye todos los gastos.

ESIC: la excelencia garantizada

Pocas escuelas de negocios en España (y en Europa) tienen el nivel y prestigio que atesora la Escuela de Negocios ESIC. Se trata de la segunda escuela de este tipo con mayor capacidad para atraer talento de España, según el Ranking Merco Talento 2016.

Además, este mismo estudio destacó la capacidad de ESIC para generar trabajo de calidad. Se trata de la cuarta mejor compañía para trabajar en nuestro país, en el marco de las empresas de menos de 800 empleados y solo superada por Microsoft, IE Business School y DKV.

La oferta educativa de ESIC es variada y está adaptada a la realidad educativa actual. Así, imparte Grados Universitarios fuertemente orientados al marketing y a la comunicación, programas de Másteres y Posgrados y un prestigioso programa de Executive Education (destinado a directivos de importantes empresas nacionales e internacionales).

Por todo ello, el acuerdo celebrado entre Escuela de Negocios ESIC y Grupo The Wholesaler redundará en un aumento del nivel formativo y laboral de los estudiantes participantes y una mejora tanto para el grupo formativo como para la agencia de viajes.

El acuerdo

El acuerdo nace de las sinergias entre la gran formación de los alumnos de ESIC y la oportunidad de aprender y crecer rápido en el mundo laboral con The Wholesaler. El objeto de este acuerdo es facilitar la incorporación de alumnos al mundo laboral dentro del sector turístico, sector fundamental para España y especialmente para la Comunidad Valenciana. Durante el 2017, el crecimiento de The Wholesaler será apoyado por la incorporación de varios alumnos de ESIC, que serán partícipes de un programa de carrera, con el objetivo de convertirse en miembros a tiempo completo de la plantilla de la empresa.

En palabras del director de operaciones Antonio Guillen, "con este acuerdo, ESIC se convierte en un partner clave para apoyar nuestros planes de crecimiento. Aportando personal joven pero altamente cualificado, con espíritu y energía para seguir impulsando el crecimiento de The Wholesaler hasta convertirlo en claro referente nacional de la touroperación".

Datos de contacto:

Antonio Guillem

Director de operaciones de The Wholesaler

960649551

Nota de prensa publicada en: [Valencia](#)

Categorías: [Viaje Marketing Turismo Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>