

ALLA RIBALTA

La chiave di accesso al mercato

di Viviana Silvestri



L'espansione di H.T.M.S. International è inarrestabile. Dopo la recente costituzione di H.T.M.S. America, Gianni Martino annuncia l'apertura in Russia di H.T.M.S. Eastern Europe

E il rilascio di un piano di globalizzazione che prevede prossime aperture in mercati chiave e l'insediamento di regional franchisees in aree di minore rilevanza commerciale. Grazie alla solida esperienza maturata nello svolgere attività commerciale per conto delle maggiori aziende alberghiere del mondo e alla capillarizzazione della sua struttura, H.T.M.S International - Hospitality & Travel Marketing

Solutions rappresenta per moltissime aziende la chiave di accesso al mercato internazionale. Tutte le società hanno le capacità e le competenze necessarie ad affrontare il loro mercato interno e quelli ad esso più vicino, solo poche, hanno le risorse necessarie a coprire il mercato mondiale con efficienza, rapidità e competitività. H.T.M.S. International, attraverso le sue sedi in Italia, Scandinavia, Russia ed America è in grado di garantire risultati di vendita



Marco Innocenti, managing director di H.T.M.S. Italia, e Gianni Martino, chief executive officer del gruppo

Un ricco portafoglio

Le maggiori aziende alberghiere rappresentate dal gruppo H.T.M.S.

- Golden Tulip Top Hospitality Group (Italia)
- Orient Express Hotels (Scandinavia e Eastern Europe)
- Kenpinski Hotels (Scandinavia)
- SuperClubs – Super All Inclusive Caribbean Resorts (Italia)
- Taj Hotels, Resorts and Palaces (Italia)
- Apavou Hotels (Italia e Eastern Europe)
- Città del Mare hotel & Resort (Italia e Scandinavia)
- IndeCorp (wholesaler market only - Worldwide)
- De Vere Hotels (Scandinavia)
- Domina Hotels & Resorts (Scandinavia)

DMC – Corrispondenti Esteri

- Argentina, Nature Style (Italia)
- Brasile, E.L. dmc (Italia e Scandinavia)
- A.L. Mantovani & Sons Ltd, Cipro (Italia e Eastern Europe)
- Dubai, Arabian Adventures (Italia)
- Giordania, Plaza Tours (Italia)
- Kenya & Tanzania, Express Travel Group (Italia)
- Malesia, Asian Overland Services (Italia)
- Marocco, Kti (Italia)
- Messico, Evasion Mexicana (Italia)
- Perù, Receptour (Italia)
- Stati Uniti, UsaBound (Italia e Scandinavia)
- Thailandia, Ferrari Tours (Italia)
- Turchia, Stimpol Tourism (Italia)
- Ungheria, Budaventura Travel (Italia)
- Vietnam, Cambogia, Laos e Birmania, Exoticissimo (Italia e Scandinavia)
- United Kingdom – Norvista (Scandinavia)

rilevanti, aumentando l'efficacia dell'attività commerciale e riducendo sensibilmente il tempo necessario al raggiungimento degli obiettivi con un conseguente effetto immediato di contenimento dei costi ed aumento dei ricavi. H.T.M.S. è stata creata nel 1988 allo scopo sia di accrescere le risorse delle imprese che hanno bisogno di assistenza commerciale a livello globale, sia di personalizzare programmi di vendita studiati in base alle necessità e alla potenzialità delle aziende e alle caratteristiche dei mercati in cui esse desiderano entrare.

La storia di H.T.M.S.

Fondata nel 1988 come H.T.M.S. di Gianni Martino, nel 1993 la società diventa a responsabilità limitata in occasione dell'ingresso di Marco Innocenti in qualità di managing partner. Il 1993 registra anche la nascita della società controllata H.T.M.S.

Scandinavia. Nel 1994, entra a far parte del gruppo l'agenzia Periplo Viaggi, oggi leader incontrastato nella vendita di servizi di biglietteria al mercato etnico, che apporta al gruppo H.T.M.S. conoscenze e capacità di indagine delle tematiche dell'industria turistica dal suo interno. Nel 1997, H.T.M.S. si trasferisce nella sede di Milano. Nel 1998, la società inaugura il suo primo website:

www.htmsinternational.com. Nel 2000, Paul Murcia entra in H.T.M.S. Scandinavia, in qualità di amministratore delegato e partner, accadimento che ha consentito al gruppo di attuare un programma di ampliamento e rafforzamento della sua posizione di general sales agency leader sia nel sud che nel nord dell'Europa. L'espansione del gruppo prosegue con l'incorporazione, nel 2001, di H.T.M.S. Mediterranean, società rivolta alla consulenza ed all'assistenza di enti ed aziende che operano nel bacino meridionale del Mediterraneo. Oggi, l'attività di H.T.M.S.

International spazia dalla general sales agency, core business del gruppo, al marketing, alle PR, alla pianificazione strategica, alla pianificazione ed organizzazione di campagne promozionali e pubblicitarie, alla formazione e al recruitment. Attività

collaterale, ma non di secondo piano è quella svolta dalla divisione Revenue Reate & Distribution in seno alla holding del gruppo, H.T.M.S. Italia. Attività rivolta a singoli alberghi di qualunque categoria e dimensione e finalizzata alla massimizzazione del loro riempimento e del rapporto tra riempimento e ricavi.

H.T.M.S. Eastern Europe

Dopo la recente costituzione di H.T.M.S. America, è stata annunciata da Gianni Martino, C.E.O. di H.T.M.S. International, la creazione di H.T.M.S. Eastern Europe. Si tratta di un ulteriore passo verso la costituzione di una rete planetaria di uffici commerciali in grado di offrire, sia su base nazionale che internazionale, servizi di marketing e vendita affidabili ed a costi competitivi. H.T.M.S. Eastern Europe disporrà di due uffici - l'apertura di un secondo ufficio a Sanpietroburgo è prevista entro sei mesi - gestiti da Dmitri Soutanov e diretti da Paul Murcia.

Attraverso i due uffici di Mosca e Sanpietroburgo, H.T.M.S. fornirà servizi commerciali, di marketing e di comunicazione in tutti i Paesi della CSI, tra cui Ucraina, Kazakistan e Repubbliche Baltiche.

H.T.M.S. Hospitality & Travel Marketing Solution

Via Conca del Naviglio, 18
20123 Milano
Tel. 02.58.11.19.58
Fax 02.58.10.02.22
italia@htmsinternational.com