



Entrevista a Víctor Moneo,
Director de Ventas en España para Iberia y British Airways

Estamos celebrando nuestro 90 aniversario con muchos proyectos y buenas noticias, pero debemos seguir haciendo los deberes para ser competitivos

¿Nos puede hacer una valoración del funcionamiento de Iberia durante lo que llevamos de año 2017?

Este año estamos celebrando nuestro 90º aniversario con muchos proyectos y buenas noticias: hemos lanzado nuestra nueva clase Turista Premium, un Puente Aéreo mejorado, hemos anunciado la llegada de nuevos aviones A320neo, hemos conseguido la 4ª estrella Skytrax y, mes a mes, seguimos en los primeros puestos de puntualidad.

¿Podemos hablar de que se ha terminado completamente la crisis?

Sí que observamos una recuperación en la demanda pero el mercado siempre está expuesto a todo tipo de situaciones, por lo que las compañías aéreas tenemos que seguir haciendo los deberes para poder seguir siendo competitivos.

¿Cómo afrontan el próximo 2018?

Con ilusión por la llegada de los nuevos aviones Airbus A3350 y A320neo, porque ya tendremos la Turista Premium en muchos mercados, porque estamos mejorando nuestras salas VIP en el aeropuerto de Madrid, y también podremos ofrecer un wifi mejor en nuestros aviones. Todas estas novedades mejoran la experiencia del cliente y, al mismo tiempo, nuestro producto para las agencias de viajes así que estamos contentos por todo ello.

Como sponsor de la cumbre, ¿qué importancia le otorga a la misma?

Nos parece un magnífico punto de encuentro para las agencias de viajes y el resto de actores que trabajamos en este sector y, además, una oportunidad para los negocios. Me gustaría reconocer y destacar también el esfuerzo de CEAV para que la cumbre venga a España, y sea un éxito.

¿Qué opina respecto al hecho que la sede sea Valencia?

Valencia es una ciudad fantástica, perfectamente equipada con las infraestructuras y los servicios necesarios para acoger esta cumbre. Estoy seguro de que los participantes se van a sorprender muy gratamente con lo que hoy es Valencia.

¿Hasta qué punto la presencia de agencias de todo el mundo les sirve para el desarrollo de su negocio?

Nuestra vocación es ser, cada vez, una aerolínea más global y todo lo que contribuya a ese objetivo y a conseguir una mayor y mejor distribución nos parece muy positivo.

**Víctor Moneo,
Director de Ventas en España
para Iberia y British Airways**

Es licenciado en CC. Empresariales, máster en Dirección Comercial por ESADE y también en Organización y Ventas por el ESIC.

Antes de su incorporación en Iberia, fue Subdirector de Ventas en la aerolínea AVIACO y ocupó distintos cargos de responsabilidad en TURAVIA, BANESTUR y VIAJES MARSANS.

Antes de ocupar su cargo actual, fue Director Comercial del Negocio de Aeropuertos de Iberia y, anteriormente, responsable de Agencias y Touroperadores.

Actualmente la principal responsabilidad es la comercialización del portfolio de Iberia y British Airways e incrementar los ingresos generados en nuestro país. A su cargo tiene las áreas de empresas, agencias, segmentos chárter y vacacional, grupos y todas las delegaciones comerciales de Iberia en España.



“Debemos adelantarnos a las necesidades de los clientes, ser lo más eficientes posible y ofrecerle siempre el mejor servicio.”

¿Cuántos vuelos tienen Vd. desde y hacia Levante?

Tanto en Valencia como en Alicante opera Iberia Regional Air Nostrum con quien mantenemos un acuerdo de franquicia desde hace ya 20 años y, a través de ellos, ofrecemos desde estos aeropuertos vuelos directos a las principales ciudades españolas y con frecuencias que cubren todos los horarios.

¿Cree que está suficientemente conectado?

Además de los vuelos directos que opera Iberia Regional Air Nostrum, desde los dos aeropuertos hay un buen número de vuelos con Madrid que permiten conectar con otros más de 100 destinos de Iberia en Europa, América, África, Oriente Medio y Asia.

¿Siguen apostando por las agencias de viajes?

Las agencias son nuestro principal canal de distribución, con ellas colaboramos muy estrechamente para ofrecer siempre al cliente la mejor opción y nuestra relación se basa, sobre todo, en la transparencia y la confianza.

¿Qué le recomendaría a las agencias de viajes a la hora de afrontar su futuro?

Lo mismo que me digo yo a mí mismo cada mañana: primero cliente, después eficiencia. Debemos adelantarnos a las necesidades de los clientes, ser lo más eficientes posible y ofrecerle siempre el mejor servicio.

¿Nos puede hacer una valoración de las acciones realizadas por la CEAV?

Desde Iberia valoramos muy positivamente la labor que está desarrollando la CEAV: a lo largo de todo el año han desarrollado una agenda de congresos, talleres y otras actividades que, sobre todo, han propiciado el encuentro entre agencias de viajes y proveedores, lo que nos parece esencial para el desarrollo de este negocio.

