

PANGEA apuesta por las personas con 60 incorporaciones desde marzo

La compañía ha crecido un 60% con respecto a 2019 y espera cerrar el año con beneficio neto positivo, siendo 2022 el mejor año de su historia. La agencia de viajes dejó atrás los ERTE el pasado marzo y desde entonces 60 personas se han unido ya a la compañía. PANGEA planea ampliar su equipo comercial un 15% antes de finalizar el año para seguir reforzando la plantilla de cara a 2023

La agencia de viajes PANGEA The Travel Store continúa a la caza de talento. En marzo la compañía dejaba atrás los ERTE y desde entonces 60 personas se han incorporado ya al equipo. Además, planean seguir ampliando la plantilla con la contratación de asesoras y asesores de viaje: incrementando un 15% su red de especialistas, sumándose al equipo antes de que acabe el año para comenzar 2023 con los refuerzos necesarios.

Y es que para la agencia sigue siendo un objetivo prioritario poder contar en el equipo con personas que sean auténticas viajeras, especializadas en diferentes destinos del mundo, que puedan asesorar y diseñar experiencias de valor para sus clientes. "Contar con este tipo de talento es fundamental, el asesoramiento personalizado a través de personas expertas es realmente lo que nos diferencia de otras agencias del sector", afirma Daniel Puertas, director general de PANGEA.

En lo que va de año han contratado 30 nuevos asesores y asesoras de viaje en sus diferentes tiendas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia. "Queremos seguir creciendo y, para ello, estamos reforzando el equipo de venta. Nuestra misión es poder dar el mejor servicio a nuestros clientes y ser capaces de asumir el incremento de viajeros que nos llega cada día", destaca.

Entre las claves para el crecimiento, señalan "cuidar al equipo comercial para que este, a su vez, pueda cuidar también de nuestros clientes", poniendo el foco así en el cuidado de las personas, clientes y plantilla, y situando a las personas en el corazón de la estrategia de la compañía. En este sentido, y para reconocer su labor, PANGEA ha diseñado un plan de incentivos mensuales que les permite incrementar hasta un 30% su salario, muy por encima del IPC anual.

Cabe destacar también la especial preocupación de la empresa por potenciar el desarrollo del equipo, a través de iniciativas como la formación continua en destinos, herramientas y habilidades (presencial, online y a través de "fam trips") o las evaluaciones "one to one" para diseñar planes de carrera de forma personalizada.

Además, PANGEA tiene muy presente el importante papel de las empresas en materia de conciliación y corresponsabilidad en el cuidado familiar, por lo que cuenta, entre otros beneficios sociales, con jornadas continuas y al menos un día de teletrabajo a la semana.

El mejor año de su historia

En octubre de 2015 PANGEA abrió su primera tienda en Madrid. 7 años después, y con tres tiendas más, la agencia de viajes afirma haber vivido "el mejor año de su historia", con un crecimiento del 60% con respecto a 2019, antes de la pandemia.

"Después de estos dos difíciles años no imaginábamos alcanzar cifras récord de ventas y rentabilidad, pero el trabajo en equipo ha dado sus frutos y hemos logrado superar los objetivos que nos habíamos marcado", indica Daniel Puertas.

Además, la compañía espera cerrar el año con beneficio neto positivo, demostrando que se puede apostar por la innovación, la inversión en talento y tecnología, y la experiencia de cliente en el sector y, a su vez, ser rentable.

Sobre PANGEA The Travel Store

PANGEA The Travel Store comenzó en 2014 siendo una startup y en 2022 ya se ha consolidado como una de las principales pymes del sector turístico nacional. Un caso de éxito de emprendimiento español que ha revolucionado el sector de los viajes a través de un concepto 100% omnicanal.

Cuenta con cuatro Travel Stores en Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, espacios de inspiración viajera con más de 60 asesores expertos en destinos que diseñan a medida el viaje soñado por sus viajeros, recomendando solo aquellas experiencias que conocen de primera mano y acompañándolos antes, durante y después de su viaje. Todo ello con la mejor relación calidad-precio del mercado, ayudando siempre a transformar y democratizar el sector.

La compañía cuenta además con otras potentes líneas de negocio como viajes de incentivo, corporativos, receptivo, eventos, etc.

Datos de contacto:

Beatriz
690 775 752

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

Categorías: [Finanzas](#) [Viaje](#) [Turismo](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>