



SUSCRÍBETE AL NEWSLETTER

Seleccionar idioma

- VIAJES
- HOTELES
- ESCAPADAS
- DESTINOS
- NOTICIAS
- ENTREVISTAS
- LIFESTYLE
- VIAJEROS
- IMÁGENES

Buscar en Inout Viajes



TURISMO



Ampliar

Vicente Caseiro, CEO de Hermitage Group

POR REDACCIÓN

MÁS ARTÍCULOS DE ESTE AUTOR

Like 6 Compartir

Share Twittear



GALERIA

“Estamos muy orgullosos de nuestros logros y crecimiento en los últimos 10 años. Tenemos el mejor equipo en Rusia para servir a nuestros clientes... Con nuestra experiencia, somos capaces de ofrecer resultados consistentes y por encima de los previstos...”

Así recibe Vicente Caseiro (CEO de [Hermitage Group](#)) a todos aquellos que entren en la web del citado grupo...

Vicente Caseiro estuvo en Madrid presentando ante los medios el [Chenot Palace Health](#)

Renovamos nuestra flota con aviones más sostenibles.

[Wellness Hotel](#), en la [República de Azerbaiyán](#). “Un hotel situado en la región de [Gabala](#), que es la parte más hermosa de Azerbaiyán llena de una historia rica y antigua. Naturaleza asombrosa, el aire puro, y la tranquilidad, hacen de Gabala el refugio perfecto en el que nuestros huéspedes pueden llevar a cabo los programas de desintoxicación y revitalización en perfecta armonía con el medio ambiente.”

Hermitage es una compañía que, principalmente, hace representación de hoteles y de destinos turísticos

Los hoteles Chenot Palace Health Wellness están establecidos en entornos únicos donde el lujo está inextricablemente unido a promover la salud y el bienestar de sus visitantes...

Chenot Palace Health Wellness Hotel es el primer hotel de esas características que hay en Azerbaiyán...

¿Desde cuándo lleva funcionando?

Desde hace dos años.

¿Y qué tal funciona?

Le cuesta arrancar porque es un producto muy caro por el nivel tecnológico y médico que implica. Es una inversión grandísima la que han hecho y le cuesta arrancar, pero

terminará arrancando. En España hay un producto parecido que se llama Sha, situado en Altea, que el cliente más importante que tiene es el ruso, y el ruso tiene mucho más cerca Azerbaiyán que Alicante.

¿Hay mercado para ese tipo de hotel?

Sí, hay mercado. Este mismo producto, Chenot, existe en Italia y está siempre lleno, y lleva unos 25 años.

¿A qué se dedica Hermitage Group?

Hermitage es una compañía que hace representación de hoteles y de destinos turísticos, principalmente.

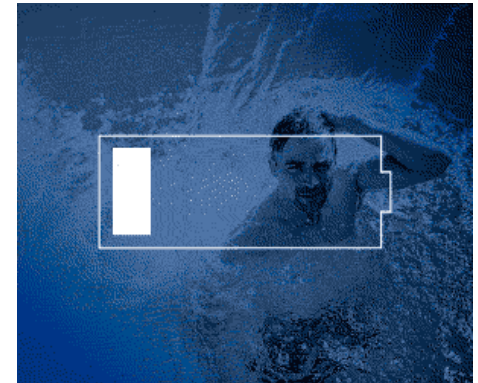
¿Y su misión en el grupo como director?

Soy el director del grupo y coordino el equipo humano. Nosotros representamos a la Comunidad de Castilla La Mancha, hemos representado también a Valencia, somos representantes oficiales de Turismo de Jordania. Además, tenemos 77 hoteles, entre ellos algunos Meliá y los representamos en esa parte del mundo. Tenemos oficina en Moscú y en San Petersburgo y desde allí cubrimos todo Rusia, que es muy grande, Kazajistán, Azerbaiyán y los tres países bálticos, Letonia, Lituania, Estonia, y Finlandia, Polonia, Bielorrusia, Ucrania, Georgia y Armenia... una parte del mundo que tiene 400 millones de habitantes, y también tenemos oficinas en Barcelona y Ginebra.

¿Por qué instalar el Chenot Palace en Azerbaiyán?

Porque el inversor es azerbaiyano, es una compañía de capital azerbaiyano y decide invertir en una zona que se llama Gabala, porque esta compañía tiene prácticamente casi todos sus activos económicos en esa zona, se vive en torno a este gran grupo que se llama Gilan y tiene muchísimas fábricas, hoteles, centros de tiro, tiene un parque de diversiones, tiene un centro de congresos enorme, una pista de esquí...

Nosotros hacemos toda la parte de marketing y promoción en esos países que



Tweets por @inout_viajes

 Revista Inout Viajes
@inout_viajes

Cosas increíbles sobre el océano profundo | Inout Viajes [inoutviajes.com/noticia/12802/...](https://inoutviajes.com/noticia/12802/)



2h

 Revista Inout Viajes
@inout_viajes

La propuesta eco-friendly de la firma Laura Bernal | Inout Viajes [inoutviajes.com/noticia/12801/...](https://inoutviajes.com/noticia/12801/)

Insertar [Ver en Twitter](#)

INOUT ÚLTIMAS NOTICIAS

La propuesta eco-friendly de la firma

llevamos

¿Cuál sería la temporada alta del hotel?

No tiene temporada alta o baja. El hotel está abierto todo el año y la ocupación que tiene hoy por hoy es pequeña baja, pero la gente va durante todo el año, principalmente tiene como clientes a ministros y jefes de Estado de los países limítrofes constantemente, con séquitos muy grandes.

¿Su principal cliente es el ruso?

Sí. El ruso, después el azerbaiyano, el ucraniano y también los países del Golfo.

¿Qué hoteles tiene Hermitage Group en España?

Una parte de los hoteles Meliá de cinco estrellas lujo, el Hotel Botánico de Tenerife, el Madrid Puerta de América, Monterrey de Lloret de Mar, el Villa Padierna...

¿Qué ofrecen a sus clientes?

Representarlos. Nosotros hacemos toda la parte de marketing y promoción en esos países, porque para un hotelero si tiene que venir le resultará, primero caro, segundo el inconveniente del idioma, nosotros hablamos las lenguas que se hablan en esa parte del mundo y hacemos el seguimiento, hoy en día es más fácil tener alguien que te represente que desplazarte a cualquier parte del mundo.

¿Qué proyectos tienen?

Ahora vamos a abrir oficina en Tel Aviv y en Praga, eso será en la primera semana de julio. Y nuestra idea es seguir agrandándonos. Tuvimos una entrevista para un hotel en Ciudad Real que se llama La Caminera, un hotel de lujo como pocas veces he visto, un hotel de caza y de golf, en Ciudad Real, a unos 130 kilómetros de Toledo, y es fantástico y con una gastronomía fuera de lo normal y lo vamos a incluir en nuestro portfolio de hoteles representados.

Se centran en algún sector en concreto, aventura, salud...

No, no, el año pasado salieron 41 millones de rusos a hacer turismo, el ruso es un cliente muy importante, además cuando sale gasta, tiene casi un 60 por ciento más que la media europea, gasta y compra, para el ruso la compra es muy importante y quiere conocer, mucha gente se liga a este mercado, saber quiénes son los turoperadores, las agencias que puedan ayudarte, promocionarlo correctamente tienes que hacerlo con alguien local que lo conozca y esto es lo que hacemos nosotros. Por ejemplo, nosotros y esto es muy importante, hemos ganado un concurso internacional y somos los representantes oficiales de Jordania, nos ha confiado a nosotros la representación y es un país que solo tiene turismo prácticamente, pues la representación de los países que he dicho antes la llevamos nosotros.

¿Cuál es el principal país para ustedes?

España.

¿Y que buscan quienes vienen a España?

Así como hace tiempo buscaban solo sol y playa, el 50 por ciento ya no es ni tanto sol ni tanta playa, buscan cultura, gastronomía, conocer cosas nuevas.

¿Dónde vive?

En San Petersburgo.

El ruso es un cliente muy importante, además cuando sale gasta y compra

	Laura Bernal
	Iberia Express retoma vuelos a 6 grandes ciudades europeas
	Emirates opera vuelos para pasajeros a 29 ciudades
	Guía online de las coctelerías de Madrid creada por sus mejores bartenders
	Abierto el plazo para participar en la VI Muestra de Cine y Creatividad Centro Botín
	1er Summit Virtual Barcelona 2020 Tourism & Economy
	La iniciativa de The Residence Hotels que une a sus empleados como una gran familia
	Hoteles para disfrutar de las vistas más alucinantes de Algarve, Sintra y Lisboa
	Air France-KLM publica su informe de Desarrollo Sostenible 2019
	Glovo y Cruzcampo se unen en Sevilla para celebrar la desescalada

Adaptarse es difícil.

He sido director de hotel muchos años, y he vivido en Estados Unidos, en Londres, en Bélgica y me he ido adaptando, y es cierto que en una ocasión que vino el Rey a Rusia, me pusieron de ejemplo como alguien que se había adaptado, porque hay personas que van para años y a los seis meses se tienen que volver...

El clima es duro

Sí, pero la gente es buena y estoy muy contento. Me he adaptado a la gente, al clima, a la manera de vivir que tienen ellos, es como si en otra vida hubiese estado en Rusia.

Piensa seguir en Rusia

Por el momento sí porque aún queda muchísimo por hacer...

¿Cómo qué?

Rusia es enorme, tiene 14 horas de avión de punta a punta, hay que seguir abriendo camino, hay que seguir consiguiendo más clientes...

Rusia Moscú Azerbaiyán Entrevista Hoteles Lujo Hermitage Group Gabala Madrid

Vicente Caseiro

¿Te ha parecido interesante esta noticia?  Sí (0)  No(0)

Noticias relacionadas

Palladium Hotel Group y SGS crean un protocolo higiénico-sanitario en todos los hoteles de la cadena

Feel Safe at NH, el nuevo plan de medidas frente a la crisis sanitaria de NH Hotel Group

Palladium Hotel Group lanza un nuevo canal de televisión

AIM Group International convierte un congreso científico en una experiencia totalmente digital

Selenta Group medicaliza el Expo Hotel Barcelona para acoger a enfermos del COVID-19

LATAM Airlines Group anuncia nuevas medidas ante el actual contexto del Coronavirus

 Compartir  Twittear

+

0 comentarios