

TUI Suisse stärkt die Betreuung des Partnervertriebs

- ***Andreas Cossalter verstärkt das Agency Service Team***
- ***Expertise im Flugbereich wird gezielt ausgebaut***
- ***Evelyne Godino-Fürst und Andreas Cossalter führen im Co-Lead***

Zürich, 21. April 2026. Der stationäre Vertrieb ist ein zentraler Pfeiler der Vertriebsstrategie von TUI Suisse. Um die Zusammenarbeit mit den Partneragenturen weiter zu stärken und zusätzliche Expertise im komplexen Flugbereich einzubringen, baut der Reiseveranstalter das Agency Service Team personell und strukturell aus. Ab sofort verstärkt Andreas Cossalter das Team und führt den Bereich als neuer Co-Lead gemeinsam mit Evelyn Godino-Fürst.

«Mit den zusätzlichen personellen Ressourcen und dem vertieften Fachwissen im Team bauen wir unsere Präsenz in einem dynamischen Umfeld aus und unterstreichen zugleich die strategische Bedeutung des stationären Partnervertriebs», sagt Erich Mühlemann, Distribution Director bei TUI Suisse. «Gerade im komplexen Flugumfeld stehen Know-how, persönliche Betreuung und Marktnähe im Fokus als Basis für eine erfolgreiche und langfristige Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern».

Klare fachliche Verantwortlichkeiten

Mit der neuen Doppelspitze baut TUI Suisse die fachliche Tiefe in der Agenturbetreuung gezielt aus und ermöglicht so eine enge und ideale Zusammenarbeit der verschiedenen Aufgabenbereiche. Evelyn Godino-Fürst verantwortet weiterhin den Bereich der allgemeinen Touristik und die übergeordnete Betreuung der Vertriebspartner. Andreas Cossalter fokussiert sich auf sämtliche Flugthemen des TUI Ticket Shop, darunter Produkt- und Tariff Fragen, Prozesse sowie die gezielte Unterstützung der Reisebüros im operativen Fluggeschäft. Mit seiner langjährigen Airline-, Flug- und Systemerfahrung trägt er dazu bei, die Beratungs- und Servicequalität im Flight-Bereich des Agency Service Teams weiter auszubauen.