

**TUI Musement stellt sein B2B-Team neu auf:****Nishank Gopalkrishnan wird Chief Commercial Officer**

- **Bereiche B2B-Vertrieb und Partnermanagement treten ab sofort gemeinsam auf**
- **Musement Mitgründer Claudio Bellinzona verlässt TUI, wird das Unternehmen als Berater weiter begleiten**

**Palma de Mallorca, 6 Oktober 2023.** TUI Musement verschlankt sein Top-Management und beschleunigt Entscheidungswege: Der Anbieter von Touren & Aktivitäten ernennt Nishank Gopalkrishnan zum Chief Commercial Officer mit der Gesamtverantwortung für alle B2B-Partnerschaften, den Vertrieb und das globale Partnermanagement. Bisher war Gopalkrishnan Chief Business Officer.

TUI Group  
Group Corporate &  
External Affairs  
Karl-Wiechert-Allee 23  
30625 Hannover

group.communications@tui.com  
www.tuigroup.com

Claudio Bellinzona, einer der Mitgründer von Musement und zuvor Chief Supply Officer, hat beschlossen, TUI zu verlassen. Er wird das Unternehmen weiterhin als externer Berater unterstützen. *"Seit seinem Eintritt bei TUI im Jahr 2018 war Claudio ein wichtiges Mitglied unseres Führungsteams und ich freue mich, dass er weiterhin als externer Berater mit uns zusammenarbeitet",* sagte Peter Ulwahn, CEO von TUI Musement und Mitglied des Group Executive Committee der TUI Group. *"Wir haben uns von der Pandemie erholt, wachsen schnell, die Integration von Musement ist abgeschlossen. TUI hat sich als führender Anbieter von Touren und Aktivitäten etabliert. Jetzt sind wir bereit, den nächsten Schritt zu gehen - und B2B ist dabei ein strategischer Schwerpunkt. Ein gemeinsames Team aus Partnermanagement und Partnervertrieb macht uns agiler und effizienter. Davon profitiert unser gesamtes Netzwerk."*

Der B2B-Vertrieb – also Vertriebspartnerschaften mit weltweit führenden Reiseunternehmen wie booking.com – ist eines der am schnellsten wachsenden Bereiche von TUI Musement und generiert etwa 50% des Umsatzes des Unternehmens. Nishank Gopalkrishnan leitet nun ein neu aufgestelltes Vertriebsteam. Es vereint alle Teams, die bislang für die Beziehungen zu Vertriebspartnern (wie OTAs, Fluggesellschaften und Hotels) und für die Betreuung der Produktpartner (Attraktions- und Aktivitätenbetreiber weltweit) verantwortlich waren.

*"Wenn man das Management von Produktpartnern und Vertriebspartnern zusammenführt, bringt man das Geschäft näher zusammen und fördert so das gegenseitige Verständnis. Das*

*führt immer zu besseren Ergebnissen", sagte Nishank Gopalkrishnan, Chief Commercial Officer von TUI Musement. "Unsere Vertriebs- und Produktpartner haben große Wachstumsambitionen. Wir machen diese Ziele möglich. Dabei ist TUI Musement viel mehr als nur ein Aggregator - wir arbeiten eng mit Partnern zusammen, um die besten Erlebnisse anzubieten und effizient zu vertreiben."*

TUI Musement bietet B2B-Partnern eine umfangreiche und einfach zu integrierende Plattform – einschließlich API- und White-Label-Anbindung – einer kuratierten Auswahl von über 88.000 Erlebnissen, mehr als 1.000 Rundreisen und 125.000+ Transferstrecken in über 100 Ländern sowie Call-Center- und In-Destination-Services.

TUI Group  
Group Corporate &  
External Affairs  
Karl-Wiechert-Allee 23  
30625 Hannover

Intercruises Shoreside & Port Services, der B2B-Spezialisten von TUI Musement für Kreuzfahrt-Exkursionen und für den Hafenbetrieb, wird weiterhin von Virginia Quintairos, Director Business Development und Olga Piqueras, Managing Director Port Operations, geleitet.

group.communications@tui.com  
www.tuigroup.com

Diese Meldung und Fotos sind im Pressebereich auf [www.tuigroup.com](http://www.tuigroup.com) zu finden.

#### **Über die TUI Group**

Die TUI Group ist ein weltweit führender Touristikonzern und weltweit aktiv. Sitz des Konzerns ist Deutschland. Die Aktie der TUI notiert im FTSE 250, einem Index der Londoner Wertpapierbörse, im regulierten Markt der Niedersächsischen Börse zu Hannover sowie im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse. Der TUI Konzern bietet für seine 21 Millionen Kunden integrierte Services aus einer Hand.

Die gesamte touristische Wertschöpfungskette wird unter einem Dach abgebildet. Dazu gehören über 400 Hotels und Resorts mit Premium-Marken wie RIU, TUI Blue und Robinson und 16 eigene Kreuzfahrtschiffe, von der MS Europa und der MS Europa 2 in der Luxusklasse und Expeditionsschiffen bis zur Mein Schiff-Flotte der TUI Cruises und Kreuzfahrtschiffen bei Marella Cruises in Großbritannien. Zum Konzern zählen außerdem europaweit führende Veranstaltermarken und Online-Vermarktungsplattformen, fünf Fluggesellschaften mit mehr als 130 modernen Mittel- und Langstrecken-Flugzeugen und rund 1.200 Reisebüros. Neben dem Ausbau des Kerngeschäfts mit Hotels, Kreuzfahrten über erfolgreiche Joint Ventures und Aktivitäten in den Urlaubsdestinationen setzt die TUI verstärkt auf den Ausbau digitaler Plattformen. Der Konzern wandelt sich zu einem Digitalunternehmen.

Die globale Verantwortung für nachhaltiges wirtschaftliches, ökologisches und soziales Handeln ist Kern unserer Unternehmenskultur. Die von TUI initiierte TUI Care Foundation setzt mit Projekten in 25 Ländern auf die positiven Effekte des Tourismus, auf Bildung und Ausbildung sowie die Stärkung von Umwelt- und Sozial-Standards. Sie unterstützt so Urlaubsdestinationen in ihrer Entwicklung. Die weltweit tätige TUI Care Foundation initiiert Projekte, die neue Chancen für die kommende Generation schaffen.

**Press Enquiries**

Stephen Denton  
Tel. +34 619341883  
[stephen.dento@tui.com](mailto:stephen.dento@tui.com)

TUI Group  
Group Corporate &  
External Affairs  
Karl-Wiechert-Allee 23  
30625 Hannover

[group.communications@tui.com](mailto:group.communications@tui.com)  
[www.tuigroup.com](http://www.tuigroup.com)