



europass

Massimo Di Perna

Nazionalità: Italiana

Data di nascita:

Sesso:

✉ Indirizzo e-mail:

🌐 LinkedIn:

📍 Indirizzo:

ESPERIENZA LAVORATIVA

Consulente Indipendente

[07/2020 - Attuale]

Città: Peschiera Borromeo (Milano)

Paese: Italia

Progetti di consulenza con specializzazione nell'ambito del trasporto aereo. Ampia conoscenza - per esperienza diretta - dei processi e degli obiettivi delle compagnie aeree e degli aeroporti.

- Aree di competenza per le compagnie aeree: Digital, Distribution, Marketing, Network Planning, Route development, Sales, Scheduling & Strategy.
- Aree di competenza gli aeroporti: Commercial Aviation and Non-aviation, Commercial policy, Handling, Route development, Incentive schemes, MEOP test & Strategy.

Membro di differenti network professionali a livello globale.

Sales and Marketing Director

Ernest Airlines [01/10/2018 - 30/09/2019]

Città: Milano

Paese: Italia

Direct report al Chief Commercial Officer

- Responsabilità totale del budget commerciale e responsabile dei dati finanziari del dipartimento.
- Mansioni principali: sviluppo aziendale, comunicazioni, digital, distribuzione, e-commerce, marketing, tariffe, gestione dei ricavi, vendite, strategia, social media e PR.
- Aumentati i ricavi da €36 milioni a €65 milioni (+ 81%) sviluppando e implementando una strategia di distribuzione multi-canale.

General Director

Airgest S.p.A. [06/2018 - 08/2018]

Città: Trapani

Paese: Italia

Commercial Aviation Director

Aeroporto FVG S.p.A - Aeroporto di Trieste [07/2016 - 06/2018]

Città: Ronchi dei Legionari

Paese: Italia

- Financials: persona chiave per portare l'Aeroporto di Trieste alla profittabilità, da EBIT negativo del 2015 (-1.3M) fino a EBIT positivo nel 2016 (+359k) e nel 2017 +3.4M (+21 % margine EBIT). Risultato netto da -1.4M a +304k nel 2016 e +2.9M nel 2017 (+18 % margine netto)
- Business Development: esplorare nuove opportunità di business, negoziazioni con le compagnie aeree per apertura di nuove rotte, supportare i nuovi voli, rafforzare i rapporti con le compagnie aeree per ottenere una long-term partnership tra aeroporto e compagnie aeree.
- Handling: responsabile per la gestione e la negoziazione dei contratti di Handling (SGHA, SLA, etc.) con le compagnie aeree.
- Biglietteria: responsabile per i contratti di biglietteria con le compagnie aeree e con le aziende locali (business travel)
- Aviazione Generale: vendite e sviluppo di un nuovo progetto di Aviazione Generale all'Aeroporto di Trieste.
- Cargo: vendite, implementazione trasporto radio-farmaci, studio fattibilità progetto porto franco all'Aeroporto di Trieste.
- Non-Aviation: sub-concessioni uffici compagnie aeree, Vip Lounge, Fast Track, etc.
- Fatturato: in aumento da 12M nel 2015 a 15.9M nel 2017 (+32,5%)

Regional Manager Italia, Malta e Svizzera.

Vueling Airlines [05/2010 - 10/2015]

Città: Roma

Paese: Italia

Direct report al Chief Commercial Officer e Sales Director

- Responsabile per i budget di tutti e tre i mercati di riferimento.
- Aumento fatturato da 20M nel 2010 a 250M nel 2015.
- Piena gestione dei tre mercati di riferimento: implementazione strategia, creazione di un team, sviluppo del brand,

lancio e implementazione della strategia commerciale.

- Preparazione, lancio e supervisione del business plan della compagnia nelle aree di competenza:
- Italia: da 7 aeroporti nel 2010 a più di 20 aeroporti nel 2015; da 18 rotte a più di 120 rotte.
- Svizzera: da 1 aeroporto a 3 aeroporti; da 2 a 6 rotte.
- Malta: da 1 a 4 rotte.
- Responsabile di un team dedicato per i mercati di riferimento, di una sales force esterna (il team italiano di British Airways) e di 2 agenzie esterne di Comunicazione & PR.
- Membro di un team speciale (interno a Vueling ed in collaborazione con IAG) proposto a definire gli accordi di incentivazione a livello globale per le agenzie di viaggio e le aziende.
- Portavoce della compagnia in Italia, Malta e Svizzera partecipando a numerose conferenze stampa per annunciare nuove rotte/basi e comunicare la strategia della compagnia.
- Coinvolto dal Direttore Distribuzione & Vendite nelle negoziazioni con i GDSs.
- Corporate Affairs a tutti i livelli (governo, autorità, aeroporti, regioni, città, camere di commercio, etc.).
- Responsabile per negoziare accordi di incentivazione con gli aeroporti, governi, regioni e camere di commercio.
- Riferimento chiave sul mercato italiano per accordi di interlinea con altri vettori (Qatar Airways, Cathay Pacific, etc.), in collaborazione con il Dipartimento di Strategia della compagnia aerea.
- Comunicazione costante e teamworking con gli uffici centrali della compagnia a Barcellona, in particolare con Affari Istituzionali, Comunicazione, Distribuzione, Marketing, Network Planning, Pricing, Revenue, Pricing, Prodotto, Operazioni, Strategia e Vendite.
- Promosso a Regional Manager a Gennaio 2013.
- Responsabile per il mercato italiano da Maggio 2010, per Italia e Svizzera da Gennaio 2012.

Country Manager Italy
Olympic Air [10/2009 - 05/2010]

Città: Roma
Paese: Italia

Direct Report all' International Sales Director

- Start-up della nuova Olympic Air con la creazione della filiale italiana ed apertura della sede legale, lancio della nuova strategia commerciale.
- Responsabile per il budget del mercato italiano.
- Responsabile per Comunicazione, Marketing, Pricing, Network Planning, Operazioni, Strategia e Vendite.
- Responsabile di un team dedicato e di 2 uffici sul territorio italiano (Milano & Roma).

Country Manager Italia
SkyEurope Airlines [06/2006 - 10/2009]

Paese: Italia

Direct Report al Chief Commercial Officer

- Responsabile per il budget del mercato italiano.
- Principali aree che direttamente/indirettamente riportavano a me: Affari istituzionali, Comunicazione, Distribuzione, Marketing, Network Planning, Prodotto, & Strategia e Vendite.
- Preparazione, lancio e supervisione del business plan della compagnia nel mercato italiano: da 2 aeroporti italiani nel 2006 a 10 aeroporti italiani
- Responsabile per negoziare accordi di incentivazione con gli aeroporti, governi regionali e camere di commercio.
- Portavoce della compagnia in Italia partecipando a numerose conferenze stampa per annunciare nuove rotte e
- comunicare la strategia della compagnia.

Group Reservations Manager
Caldana Tour Operator [02/2005 - 01/2006]

Città: Toscolano Maderno (Brescia)
Paese: Italia

Direct report ai proprietari del tour operator

- Principali responsabilità: Analisi dei competitors, Pricing, Strategia e Vendite.

Organizzazione voli e pullman per eventi sportivi
[09/1991 - 07/1999]

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Master in Marketing Management e Turismo Internazionale
Centro Studi Comunicare l'Impresa [2005]

Laurea in Lingue e Letterature Straniere
Università degli studi di Pisa [2004]

Corso di Amministrazione, Contabilità e Bilancio.
Progetto Europa [2021]

Business Development - Strategic Planning
LinkedIn [2020]

Financial for Non-Financial Managers
LinkedIn [2020]

Pricing Strategy Explained
LinkedIn [2020]

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre: **Italiano**

Altre lingue:

Inglese

**ASCOLTO C1 LETTURA C1 SCRITTURA C1
PRODUZIONE ORALE C1 INTERAZIONE ORALE C1**

Spagnolo

**ASCOLTO C1 LETTURA C1 SCRITTURA C1
PRODUZIONE ORALE C1 INTERAZIONE ORALE C1**

COMPETENZE DIGITALI

Social Network / Google suite (Gmail, Google Drive, Google Slide, Google Docs, Google Sheets, Google Forms, Google) / Microsoft Office (Microsoft Word Microsoft Excel Microsoft Powerpoint Microsoft Access) / Padronanza del pacchetto Apple (Pages, Keynote, Numbers) / Ottima conoscenza dei sistemi Windows Office e sistemi Mac OS

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".