

Massimo Di Perna

Formazione:

- 2005 **Master in Marketing Management and International Tourism** – Centro Studi Comunicare l'Impresa.
- 1999 - 2004 **Laurea in Lingue e Letterature Straniere** - Università degli studi di Pisa.

Lingue Straniere:

- **Inglese:** Parlato – Ottimo; Scritto – Ottimo.
- **Spagnolo:** Parlato – Ottimo; Scritto – Ottimo.

Esperienze lavorative:

Airgest – Aeroporto di Trapani *General Director*

Trapani, Giu 18 – ad oggi

Aeroporto di Trieste *Commercial Aviation Director*

Trieste, Lug 16 – Giu 18

- 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%)

Vueling Airlines *Regional Manager Italia, Malta e Svizzera*

Italia, Mag 10 – Ott 15

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.

Olympic Air
Country Manager Italy

Rome, Ott 09 – Mag 10

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).

SkyEurope Airlines
Country Manager Italia

Italy, Feb 06 – Ott 09

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.

Caldana Tour Operator
Group Reservations Manager

Toscolano Maderno, Feb 05 – Gen 06

Direct report ai proprietari del tour operator

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

Organizzazione voli e pullman per eventi sportivi

Italia, Sep 91 - Lug 99