

ALEXANDER D'ORSOGNA

Cittadinanza Italiana/Americana (doppia cittadinanza)

Nato il 07/11/1974, New York (USA)

Tel: [REDACTED]

Email: [REDACTED]



Curriculum Vitae redatto ai sensi degli articoli 46 e 47 del D.P.R. n.445/2000
EDUCAZIONE

Codice org. AdP
Protocollo 0018208/2017
Data 2017-12-21
Classificazione PE

Bologna Business School, Bologna, Italia

03/2006 – 05/2008

MBA- Master in Business Administration

Formazione accademica interfunzionale di stampo Strategico

- Focalizzazione su: Strategia, Finanza, Organizzazione aziendale, Tecnologia, Produzione, Marketing & Vendite, Economia Aziendale, Controllo di Gestione

LUISS Guido Carli, Roma, Italia

10/1993 – 12/1998

Laurea in Economia e Commercio con Lode

- Tesi in: 'Analisi e Valutazione degli Investimenti'

ESCP Europe, Torino, Italia

06/2006 – 11/2006

Master in Marketing & Vendite

- Focalizzato sulla catena del valore del Trasporto Aereo

LUISS Business School, Roma, Italia

07/2007 – 10/2007

'General Management Executive Programme' dedicato ai Direttori Generali Internazionali

- Focus su : Strategia, Economia Aziendale, Marketing&Vendite

Harvard Manage Mentor, Doha, Qatar

12/2014 – 11/2015

'General Management Executive Programme' dedicato ai Direttori Generali

- Focus su: : Strategia, Economia Aziendale, Marketing&Vendite

ESPERIENZE LAVORATIVE

Direttore Generale

11/2015-Presente

VUELING AIRLINES, Italia

- Piano Industriale interfunzionale (Commerciale-Produzione-HR-Marketing-Comunicazione) coerente a visione IAG
- Sviluppo di posizionamento strutturale in Italia implementando nuove rotte/frequenze ed innovando lato IT/Digitale
- Sviluppo distributivo multicanale, focus su traffico segmento affari, implementazione organizzazione interfunzionale dedicata
- Attivita' di 'Key account management' sia lato Tour Operator che di sviluppo traffico segmenti grandi aziende e PMI
- Implementazione, gestione e coordinamento di contratti globali IAG pan-europei focalizzati su traffico 'grandi aziende'
- Obiettivi KPI: Budget totale ricavi, RASK, CASK, margine di contribuzione/EBIT delle rotte, penetrazione Web/Digital

Direttore Generale

10/2014 – 06/2015

QATAR AIRWAYS, Jakarta, Indonesia

- Responsabilita' di stampo Interfunzionale (Commerciale-Produzione-HR-Marketing-Comunicazione)
- Sviluppo del posizionamento strutturale di Qatar Airways in Indonesia attraverso sviluppo di nuove destinazioni e frequenze.
- Obiettivi KPI: Budget totale ricavi, Penetrazione traffico d'affari, Penetrazione E-Commerce
- Gestione organizzativa di 49 persone nel paese di riferimento.

VP – Direttore Regionale Europa

08/2012 – 07/2014

ALITALIA C.A.I, Parigi, Francia

- Lancio nuova offerta Low- Cost di Gruppo attraverso il lancio di Air One-Smart Carrier sui mercati esteri
- Focalizzazione su dimensione B2B segmento traffico d'affari: lanciata una innovativa strategia commerciale con Target le Piccole/Medie Imprese. Il traffico ad alta contribuzione e' cresciuto di 5pp.
- Marketing Territoriale: strategia commerciale innovativa focalizzata a legare la proposizione di valore Alitalia nel B2C ai bisogni turistici del traffico in 'entrata' sul territorio Italiano. Penetrazione Web: +3pp
- Innovazione Organizzativa in Europa con creazione di una struttura piatta per essere 'vicini' al cliente.
- Integrazione commerciale e logistica con AF/KL/DL: proposizione congiunta nella dimensione B2T/ B2B e unificazione degli uffici commerciali in Europa
- Gestione organizzativa di 50 persone nei paesi di riferimento.

Direttore Commerciale – Nord Italia

ALITALIA C.A.I, Milano, Italia

07/2009 – 07/2012

- Ridefinizione della politica commerciale attraverso l'anticipo dei bisogni della clientela ad alta contribuzione con l'obiettivo di costruire un vantaggio competitivo sostenibile nel lungo termine.
- Proposizione commerciale innovativa dedicata alle piccole e medie imprese applicando le modalita' di approccio B2C alle logiche di differenziazione del segmento traffico d'affari
- Rilancio del marchio AZ nell'area di Milano come compagnia ad Alto Profilo (focalizzato sul traffico d'affari attraverso lo sviluppo di strumenti dedicati al miglioramento dell'esperienza di viaggio).
- Lancio della Low Cost del gruppo (Air One Smart Carrier) su destinazioni Domestiche ed Internazionali
- Nuova segmentazione e proposizione commerciale nella dimensione B2T coerentemente a una strategia di concentrazione distributiva
- Riorganizzazione della forza vendita per segmento di traffico
- Obiettivo di Budget Vendite
- Gestione organizzativa di 25 persone

Varie posizioni manageriali all'interno delle funzioni Marketing & Vendite

01/2001 - 06/2009

ALITALIA L.A.I. Varie Localita'

- Direttore Commerciale Area Nord-Est Italia (Bologna-Italia)
- Responsabile della Strategia Commerciale (Roma-Italia)
- Direttore Vendite Nord-Est Italia (Venezia-Italia)
- Responsabile Marketing e Vendite per l'Est Europa (Mosca-Russia)
- Responsabile Commerciale Sud-Est Europa & Africa (Atene-Grecia)
- Varie posizioni manageriali interfunzionali (Roma-Italy)

Servizio Militare e Venditore presso Alleanza Assicurazioni - Lanciano, Italia

01/2000 – 12/2000

- Gestione Portafoglio Clienti
- Acquisizione nuova clientela (+20%)

Finanza

06/1999 – 12/1999

Associazione Bancaria Italiana (ABI), Roma, Italia

- Progetto / Gruppo di lavoro Euro
- Sviluppo mercato finanziario materie prime
- Introduzione della Cartolarizzazione dei crediti sul mercato finanziario Italiano
- Stimolo della crescita del PIL attraverso forme di sostegno monetario

Assistente Amministratore Delegato

04/1999 - 05/1999

Sigma-Tau, Roma, Italia

- Gestione fusione con Warner Lambert

Stage

02/1999 - 03/1999

Price WaterHouse & Coopers, Roma, Italia

- Consulenza Strategica
- Revisione della clientela e certificazioni

ATTIVITA' EXTRACURRICULARI

Co-Fondatore azienda alimentare, Pasta " LARA", Lanciano , Italia

06/1999

Co-Fondatore , Ristorante MANAISH , Roma, Italia

09/2012

Calcio a livello competitivo.

COMPETENZE IT: Eccellente uso di Microsoft Word, Excel, PowerPoint, Access, Google, AdWords.

INTERESSI: Arte, letture, sport, viaggi.

CONOSCENZE LINGUISTICHE:

Italiano: Madrelingua

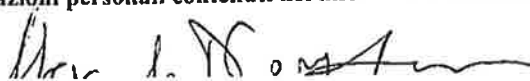
Inglese: Madrelingua

Francese : Conoscenza professionale Completa

Spagnolo: Conoscenza professionale Completa

Russo : Conoscenza Base

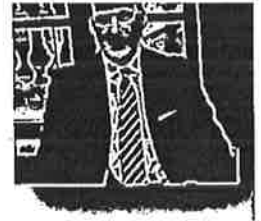
Autorizzo il trattamento dei dati ed informazioni personali contenuti nel mio curriculum vitae in base e per gli effetti del D.Lgs. 196/2003 e s.m.i.



ALEXANDER D'ORSOGNA

Cittadinanza Italiana/Americana (doppia cittadinanza)
Nato il 07/11/1974, New York (USA)

Tel: [REDACTED] Email: [REDACTED]



Curriculum Vitae redatto ai sensi degli articoli 46 e 47 del D.P.R. n.445/2000

EDUCATION

- Alma Graduate School, University of Bologna, Italy** 03/2006 – 05/2008
MBA- Master in Business Administration
Two-year Executive Programme in all strategic functions
- Focused on: Financial Accounting, Financial strategy, Asset Management, Business Strategy, Management Accounting, Corporate Finance, Sales and Marketing.
- LUISS Guido Carli, Rome, Italy** 10/1993 – 12/1998
Bachelor degree in Business and Economics with honours
- Final work on "Investments Analysis and Evaluation " Corporate Finance
- ESCP Europe, Turin, Italy** 06/2006 – 11/2006
Sales&Marketing Executive Programme
- Focused on the entire airline business value chain
- LUISS Business School, Rome, Italy** 07/2007 – 10/2007
General Management Executive Programme dedicated to International Managers
- Focused on: Strategy, Economics, Sales& Marketing
- Harvard Manage Mentor , Doha, Qatar** 12/2014 –11/2015
General Management Executive Programme
- Focused on: Strategy, Economics, Sales&Marketing

WORK EXPERIENCE

- General Country Manager** From 11/2015
VUELING AIRLINES, Italy
- Cross-functional (Commercial-Operations-HR-Marketing-Communication) 3 years Business Plan coherent to IAG vision
 - Vueling structural positioning improvement in Italy by adding more flights/frequencies and IT/Digital innovation
 - Multichannel distribution development, focus on Business Travel improvement, sales force implementation
 - Key account management activity both on the Tour Operating channel and Corporate/SME high value segments
 - IAG global pan-european corporate contracts project manager coordinating group synergies in the business travel segment
 - KPI Targets: Total revenue budget, RASK, CASK, routes contribution margin/EBIT, Digital penetration
- General Country Manager** 10/2014 – 06/2015
QATAR AIRWAYS, Jakarta, Indonesia
- Cross-functional general management role (Commercial-Operations-HR-Marketing-Communication)
 - Qatar Airways structural positioning improvement in Indonesia by adding more flights and frequencies.
 - KPI Targets: Total Budget, Corporate Traffic Penetration, E-Commerce Penetration.
 - Managing 49 people across the country.
- VP - Regional Manager Europe** 08/2012 – 07/2014
ALITALIA C.A.I, Paris, France
- New structural offer through group's Low Cost Brands - Air One smart carrier.
 - Focalisation on B2B corporate clients: new innovative commercial strategy targeting SME's. Premium traffic revenue increased by 5pp.
 - Field marketing: innovative commercial strategy in order to link Alitalia's B2C value proposition to market's in-bound traffic main attractions. Internet penetration increase by 3 pp.
 - Changes in the European Organization creating a flat structure to be more close to the final customer.
 - Commercial and facilities integration with AF/KL/DL: joint value proposition in the B2T and B2B dimensions and office co-locations across Europe.
 - Managing 50 people across Europe.

Sales Area Director Northern Italy
ALITALIA C.A.I, Milan, Italy

07/2009 – 07/2012

- Redefinition of the Corporate Commercial approach by anticipating future High Yield passengers needs in order to build a structural competitive advantage in the long term
- Innovative value proposition dedicated to SME linking the mass market approach to the a differentiable one
- Redefinition of the Alitalia Brand in Milan as a High Positioning airline (dedicated facilities to High Yield passengers in all their customer experience)
- Launch of the groups Low Cost airline (Air One Smart Carrier) to Italian and International destinations
- New Segmentation and Value proposition in the B2T dimension coherent to the a distribution concentration strategy
- Reorganization of the sales team by segment of traffic
- Revenue Budget targets
- Managed an organization of 25 people

Various managerial positions inside the Sales and Marketing Department
ALITALIA L.A.I. Various locations

01/2001 - 06/2009

- Sales Area Manger North East Italy (based in Bologna-Italy)
- Head of Sales Planning & Management Department (based in Rome-Italy)
- District Sales Manager North-Eastern Italy (based in Venice-Italy)
- Sales & Marketing Manager Eastern Europe (based in Moscow-Russia)
- Commercial Manager South-Europe & Africa (based in Athens-Greece)
- Manager trainee: job rotation in various departments (based in Rome-Italy)

Military Service and Alleanza Insurance Sales Executive, Lanciano, Italy

01/2000 – 12/2000

- Portfolio customer management
- New customer acquisition (+20%)

Finance Department

06/1999 – 12/1999

Italian Banking Association, Rome, Italy

- Euro project group
- Commodities market implementation
- Securitization introduction in the Italian financial market
- GDP improvement through financial facilities

CEO Assistant

04/1999 - 05/1999

Sigma-Tau, Rome, Italy

- Assistance in managing potential merger with Warner Lambert

Internship

02/1999 - 03/1999

Price WaterHouse & Coopers, Rome, Italy

- Strategic consulting
- Accountancy reviews and certification

EXTRACURRICULAR ACTIVITIES

Co-Founder in food business start-up , Pasta " LARA", Lanciano , Italy

06/1999

Co-Founder, MANAISH Restaurant, Rome, Italy

09/2012

Football at competitive level.

IT SKILLS: Excellent user of Microsoft Word, Excel, PowerPoint, Access, Google AdWords.

INTERESTS: Art, lectures, football player, travel.

LANGUAGES:

Italian: native

English: native

French : full professional proficiency

Spanish: full professional proficiency

Russian : basic knowledge

Autorizzo il trattamento dei dati ed informazioni personali contenuti nel mio curriculum vitae in base e per gli effetti del D.Lgs. 196/2003 e s.m.i.

FIRMA: ALEXANDER D'ORSOGNA

