

CURRICULUM VITAE

DATI PERSONALI

Nome e cognome Nicola Lapenna
Data di nascita 10 Dicembre 1964

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Aprile 2005 *Aeroporti di Puglia S.p.A.*- Aeroporto Bari Palese

Posizione: *Direttore Commerciale Aviation*

Compiti:

- Sviluppare i collegamenti aerei diretti dagli aeroporti di Bari, Brindisi, Taranto Grottaglie e Foggia verso le principali destinazioni nazionali, internazionali.
- Negoziare e gestire con le compagnie aeree e T.O i relativi contratti di assistenza a terra e di marketing.
- Elaborare e implementare le azioni di marketing tese alla promozione dei collegamenti aerei e dei vettori operanti sugli aeroporti Pugliesi .
- Gestire le relazioni con gli Enti locali deputati alla promozione turistica ed economica del territorio pugliese in Italia e all' estero.
- Organizzare workshop, conferenze stampa, eductour ed eventi in aeroporto con la presenza di compagnie aeree, T.O. e agenti di viaggio.
- Elaborare il budget del fatturato relativo al traffico aereo di linea, charter e cargo.
- Coordinare il lavoro dei collaboratori dell' ufficio commerciale marketing.

Feb.2003-Mar 2005

SN BRUSSELS AIRLINES - Milano- Linea aerea Belga presente con 7 scali in Italia, 23 dipendenti e 40 milioni di fatturato annui.

Posizione: *Direttore Generale per l'Italia*

Compiti:

- Predisporre e implementazione del Business plan per l' Italia.
- Coordinamento dell'attivit  commerciale, marketing, supporto agenzie, pricing & revenue management, amministrazione.
- Elaborazione del budget costi/entrate
- Verifica dell'efficacia delle azioni commerciali per clientela business e leisure e della distribuzione nei diversi canali.
- Valutazione degli indicatori chiave delle prestazioni (KPI) e dell'allineamento con gli obiettivi quantitativi e qualitativi.
- Valutazione delle prestazioni dei riporti diretti tramite appraisal annuale.

Lug. 2002-Gen. 2003

Posizione:

Compiti:

Responsabile Vendite Italia

- Elaborazione e implementazioni delle azioni di vendita
- Raggiungimento degli obiettivi di fatturato previsti per le vendite viaggi d'affari (aziende) e leisure (T.O.)
- Sviluppo e gestione dei key account e coordinamento dei 5 promotori vendite regionali. Stipula contratti di incentivazione
- Raccolta e analisi delle informazioni sui trend di mercato e posizionamento dei concorrenti

Ago. 2000-Giu. 2002

Posizione:

Compiti:

KLM – Royal Dutch Airlines - Milano

National Key Accounts Manager

- Gestione delle maggiori catene di agenzie di viaggi e dei relativi contratti di incentivazione
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita attraverso la gestione di 3 sales promoters

Giu. 95-Ago. 00

Posizione:

Compiti:

SWISSAIR- SABENA Qualiflyer Group - Milano

Key Account Manager per la Lombardia.

- Gestione delle principali ditte, agenzie di viaggio d'affari e leisure
- Promozione di prodotti e prezzi delle compagnie del Qualiflyer Group attraverso visite e telemarketing/telesales.

Ago. 93-Mag 95

Posizione:

Compiti:

PROGRAMMA ITALIA SIM- Fininvest- Roma.

Promotore Finanziario.

- Fornire servizi di consulenza e prodotti finanziari /assicurativi
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti.
- Tudor per i praticanti promotori finanziari

Ott. 90-Lug 93

Posizione :

Compiti:

FEDERLAZIO -Associazione PMI del Lazio - Roma

Delegato per il distretto industriale di Pomezia - consorzio C.I.P.O.

- Gestione relazioni con le imprese associate e sviluppo clienti
- Promozione dei servizi di consulenza relativi alla gestione relazioni sindacali, finanza, export e ambiente lavoro
- Sviluppo dei contatti con l'amministrazione locale, sindacati e associazioni di categoria

FORMAZIONE

Professionale:

Apr.2001

Set. 2000

Set.1999

Project Management-KLM Amsterdam

Personal efficiency programme-KLM Amsterdam

Moving to Management- Sabena Brussels

Giu. 1999 SR/SN presentation skills seminar- Milan.
Oct.1998 SR/SN advanced sales seminar Zurich

Accademica:

Mar. 1989-90 Master in Tourism Management c/o NO.ME.-Ergon group- Roma.
Lug.1988 Certificate in Business Studies, City of London Polytechnic-Londra
Lug.1987 Laurea in Scienze Politiche - Ind. Internazionale- Università di Salerno. Voto 106/100.

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Inglese	Ottimo
Francese	Discreto
Spagnolo	Scolastico

CONOSCENZE INFORMATICHE

Ottima conoscenza del pacchetto Office Microsoft

HOBBIES Viaggi, cinema, lettura e sport.