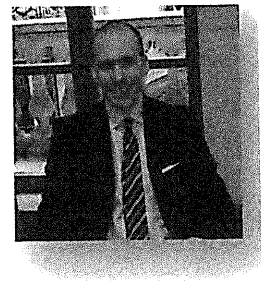


ALEXANDER D'ORSOGNA

Curriculum Vitae



EDUCAZIONE

Bologna Business School, Bologna, Italia 03/2006 – 04/2008

EMBA- 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 11/2014 –10/2015

'General Management Executive Programme' dedicato ai Direttori Generali

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

ESPERIENZE LAVORATIVE

Direttore Marketing Aviation dal 07/2018

AEROPORTI DI PUGLIA (Bari, Brindisi, Foggia, Taranto)

- Sviluppo connettività sui principali HUB Europei dagli aeroporti pugliesi
- Implementazione della connettività point-to-point tra gli aeroporti pugliesi e le più importanti aree europee ed intercontinentali da punto di vista industriale, commerciale e turistico
- Diversificazione dell'offerta di trasporto aereo coerentemente alla strategia aeroportuale di lungo termine
- Sviluppo dei flussi di ricavo ancillare con grande impatto di Brand Awareness e Fidelizzazione clientela (es: Vip Lounge, Carte Fidelity, Biglietteria dedicata a clientela strategica)

HRS 04/2018-06/2018

Direttore Commerciale

- Definita ed avviata implementazione della Strategia commerciale
- Avviata attività di segmentazione e pianificazione per la gestione e scouting B2B di Grandi Aziende e PMI
- Gestita direttamente struttura di Key Account Managers , organizzazione In-House e Gruppi

Country General Manager 11/2015-03/2018

VUELING AIRLINES, Italia

- KPI's raggiunti: performance storica EBIT nell'anno 2017, Budget totale ricavi, RASK, CASK, margine di contribuzione delle rotte, penetrazione Web/Digital, OTP, NPS
- Ideato ed implementato il Piano Industriale interfunzionale (Commerciale-Produzione-HR-Marketing-Comunicazione) coerente a visione di gruppo IAG
- Sviluppato posizionamento strutturale in Italia lanciando nuove rotte/frequenze ed innovando lato IT/Digitale
- Gestito lo sviluppo distributivo multicanale con focus su traffico segmento affari, implementando una organizzazione interfunzionale dedicata
- Svoltata attività di 'Key account management' sia lato Tour Operator che di traffico segmento 'grandi aziende' e PMI
- Implementati e gestiti contratti globali IAG pan-europei focalizzati su traffico 'grandi aziende'Europei

Direttore Generale 10/2014 – 06/2015

QATAR AIRWAYS, Jakarta, Indonesia

- Sviluppata Organizzazione di tipo Interfunzionale (Commerciale-Produzione-HR-Marketing-Comunicazione)
- Implementato un nuovo posizionamento strutturale di Qatar Airways in Indonesia attraverso lo sviluppo di nuove destinazioni e frequenze a carattere Business e Leisure
- Raggiunti i seguenti obiettivi KPI : EBIT, Budget totale ricavi, Penetrazione traffico d'affari, Penetrazione E-Commerce, NPS
- Motivata e gestita una organizzazione di 49 persone nel paese di riferimento.

VP – Direttore Regionale Europa 08/2012 – 07/2014

ALITALIA C.A.I, Parigi, Francia

- Lanciata nuova offerta Low- Cost di Gruppo attraverso il lancio di Air One-Smart Carrier sui mercati internazionali
- Ideata e sviluppata una innovativa strategia su segmento traffico d'affari focalizzata sulle Piccole/Medie Imprese. Il traffico ad alta contribuzione e' cresciuto di 10 pp.
- Lanciata una innovativa strategia di Marketing Territoriale focalizzata a legare la proposizione di valore Alitalia nel B2C ai bisogni turistici degli stakeholders del traffico incoming sul territorio Italiano. Penetrazione Web cresciuta di +5pp
- Implementata una nuova organizzazione Europea 'piatta' per essere 'vicini' al cliente.
- Ideata e gestita l'Integrazione commerciale e logistica con AF/KL/DL: proposizione congiunta nella dimensione B2T/ B2B e unificazione degli uffici commerciali in Europa
- Motivata e gestita una organizzazione di 50 persone nei paesi di riferimento.

Direttore Commerciale – Nord Italia 07/2009 – 07/2012

ALITALIA C.A.I, Milano, Italia

- Ridefinita la politica commerciale attraverso 'l'anticipo' dei bisogni della clientela ad alta contribuzione con l'obiettivo di costruire un vantaggio competitivo sostenibile nel lungo termine (es; nuovi voli, servizi)
- Lanciata una Proposizione commerciale innovativa dedicata alle piccole e medie imprese applicando le modalità di approccio B2C alle logiche di differenziazione del segmento traffico d'affari
- Rilanciato il 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).
- Lanciata la 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
- Gestita la riorganizzazione della forza vendita per segmento di traffico
- Centrati gli Obiettivi di Budget 'Ricavi delle Vendite'
- Motivata e Gestita una struttura 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 Marketing & Commerciale Sud-Est Europa & Africa (Atene-Grecia)
- Varie posizioni manageriali interfunzionali (Roma-Italia)

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, Pasta "LARA", Lanciano 06/1999; Co-Fondatore , Ristorante MANAISH , Roma, 09/2012

CONOSCENZE LINGUISTICHE:

Italiano: Madrelingua

Inglese: Madrelingua

Russo : Conoscenza Base

Francese : Conoscenza professionale Completa
Spagnolo: Conoscenza professionale Completa

DOTT.
ALEXANDER
D'ORSOGNA