

personal info

Nome
Indirizzo
Telefono
Contatti

Claudio Reossi

–

–

e-mail:

LinkedIn:



Nazionalità: Italiano

Data di nascita: 02/04/1971

Titolo di studio: Laurea in Giurisprudenza presso l'Università degli studi di Pavia
con tesi "La riforma del Trasporto Pubblico Locale in Lombardia"

**work experience
skills in summary**

Attuale datore di lavoro:

Explora scpa (da gennaio 2018 ad oggi), via Fabio Filzi 22 - 20124 Milan (Italy)
<http://explora.in-lombardia.it/>

Precedenti attività (recenti)

Navigli Lombardi scarl - Office manager & Project manager (2004-2017)

Esperto tematico del programma europeo di cooperazione territoriale URBACT: "local governance", "local economic development", "urban renewal" (2014-2020) <https://urbact.eu/reossi>

Membro dello Steering Committee Inland Waterways International (2014-2017)

<https://inlandwaterwaysinternational.org/world-canals-conference/wcc-contacts/>

Competenze principali

Networking, Pubbliche Relazioni e Project Management

Referente di Explora per il network degli Info point regionali riconosciuti (2019)

Relazioni con territori lombardi per attività di promozione e valorizzazione turistica (2018-2019)

Project "S.W.A.R.E." (InterregEurope 2017-2018) – lead member del Gruppo di lavoro degli stakeholders locali per una "piattaforma digitale integrata dedicata al marketing territoriale"

"Terre e Colori di Lombardia" (2015) eventi nell'ambito del palinsesto di Expo in Città - coordinamento

"Acqua Bella e Buona" (2014-2015) itinerario turistico lungo i Navigli -coordinamento

"Cast off! Job motor" (2014-2015) progetto internazionale di cooperazione territorial - project partner,

"World Canals Conference 2014" coordinamento Comitato Organizzatore e Comitato Scientifico,

"Waterways Forward" (UE Program - Interreg IVC - 2010-2012): project partner

"Voies Navigable d'Europe" (UE Program Interreg IIIC - 2005-2007): external expert

altri network internazionali:

Membro del "rolling working group World Canals Conference Organizers" (2015-2016)

Partner di Network of Inland Waterways of Europe – NIWE (2013- 2014);

Network con Università:

Politecnico di Milano: Dipartimento di Architettura e Pianificazione: (2003 - 2015),

Università degli Studi di Milano Bicocca: Dipartimento di Sociologia, Ricerca Sociale e City Marketing (2010 - 2015),

Kingston University, Landscape Interface Studio – London (UK): (2010-2016)

articoli e contributi pubblicati

Organizzazione amministrativa:

Segretario del Consiglio d'Amministrazione di Navigli Lombardi (2004-2017),
 Responsabile della Prevenzione della Corruzione di Navigli Lombardi - ex L.190/2012 (2014 – 2016)

Magazine - Vodny Cesty a Plavba - n°1 - 2015 (Czech Republic)

Renasance vodnich cest v severni Italii – Obnova vodnich cest v milanskem regionu
 (Projects around milanese waterways)

http://www.rvccr.cz/public/files/userfiles/%C4%8Dasopisy/VCAP_1_2015.pdf

Regione Lombardia D.G. Territorio

Navigli Lombardi – Spatial Plan – Updating December 2014

“La World Canals Conference 2014: un confronto internazionale per promuovere i Navigli” (pag.128)

http://www.naviglilombardi.it/wp-content/uploads/2013/10/Navigli-Lombardi_Piano-Territoriale-Regionale-dArea.pdf

Landscape Interface Studio blog:- Kingston University (UK)

The history of Europe’s waterways is interwoven with the adjacent landscape

<http://landscapeiskingston.wordpress.com/2014/04/03/the-history-of-europes-waterways-is-interwoven-with-the-adjacent-landscape-2/>

(Water Cultural Landscape – 2014)

Magazine - World Wide Waterways – n°25 September 2013

“Milan’s Navigli celebrated by WCC2014”

Landscape Interface Studio blog:- Kingston University (UK)

Milan’s FAN – Navigli Acqua Festival

<https://landscapeiskingston.wordpress.com/2013/09/24/milans-fan-navigli-acqua-festival/>

(FAN Festival – 2013)

Inland Waterways International blog

“Move for restoration of Locarno-Milan waterway”

<http://blog.inlandwaterwaysinternational.org/?p=360>

report - Waterways Forward “Travelogue”

http://www.vnf.fr/vnf/img/cms/Tourisme_et_domainehidden/VNF_TV1+2_fren_201304121100.pdf

Lingue Italiano (madre lingua)

Altre lingue Inglese

European level

Listening	Reading	Spoken interaction	Spoken production	Writing
B2 Independent user	B2 Independent user	B2 Independent user	B2 Independent user	B2 Independent user

Competenze digitali

Utilizzo autonomo delle applicazioni del pacchetto MS Office (Word, Excel, Power Point, Outlook).

Utilizzo base di alcuni programmi di grafica ed animazione quali GIMP, Prezi ed altri.

Data 17/04/2019

Claudio Repossi

MARTA ZANDONA'

DATI PERSONALI

- Nazionalità: italiana
- Luogo e data di nascita: Este (PD), il 12.07.1979

ESPERIENZE DI LAVORO

- **Da Settembre 2014, Responsabile Commerciale e Project Manager, *Explora S.C.p.A*, Milano**
A riporto della Direzione Generale, mi sono occupata della definizione della strategia commerciale volta allo sviluppo di nuove opportunità di business e affiliazione dei fornitori. Le principali attività da me svolte erano: definizione del pricing, negoziazione diretta con strutture ricettive e attività collegate al tempo libero, presentazioni rivolte a nuovi fornitori potenziali con il coinvolgimento anche di realtà istituzionali (Camere di Commercio, Regioni, Consorzi, Associazioni di Categoria, etc). Attualmente, essendo venuto meno l'obiettivo di carattere commerciale dell'azienda, mi occupo in qualità di Project Manager del coordinamento di progetti di marketing e promozione territoriale.
- **Da Marzo 2011 a Luglio 2014, Travel Sales Manager, *Let's Bonus Italia S.r.l.*, Milano**
Inserita in azienda nella fase iniziale della start up, mi sono occupata della pianificazione della Business Unit del Travel e della stesura del Business Plan. In qualità di Sales Manager, la mia principale responsabilità si basava sulla definizione della strategia di vendita a medio e lungo termine. In quanto responsabile di un team di sei Account Managers, ho gestito il coordinamento del team, selezione del prodotto, programmazione delle pubblicazioni, analisi qualitativa, analisi dei risultati e massimizzazione delle vendite provenienti dalla linea di business di mia competenza, supervisione alla pubblicazione delle campagne online e alla pianificazione delle campagne di marketing, coordinamento funzionale del customer care dedicato al travel e negoziazione diretta con i fornitori più rilevanti (Hotel o Tour Operator).
- **Da Giugno 2008 a Febbraio 2011, Market Manager, *Expedia Italia S.r.l.*, Milano**
La mia principale mansione consisteva nella gestione della relazione con gli hotel partners in tutti i suoi aspetti, dall'affiliazione alla consulenza per aumentare ed ottimizzare le vendite tramite i siti Expedia, Hotels.com, Venere e i relativi affiliati. Le attività primarie da me svolte erano: selezione e acquisizione di nuovi hotel; consulenza alle strutture alberghiere per introdurre o ottimizzare strategie di revenue management; analisi ad hoc relative all'andamento del mercato o di un competitive set; pianificazione e gestione di market visits in loco con lo scopo di rafforzare la relazione commerciale e negoziare nuove opportunità di business; preparazione del budget annuale per il mercato di riferimento; collaborazione all'organizzazione delle campagne di merchandising; mantenimento della competitività tariffaria; preparazione e presentazione di corsi ad hoc dedicati alle strutture alberghiere e svolti tramite webex al fine di educare le strutture ad una proficua gestione delle opportunità offerte dall'online; stesura di newsletter mensili rivolte agli hotel.
- **Da Settembre 2006 a Giugno 2008, Multinational Account Manager, *Carlson Wagonlit Travel*, Milano**
Gestione dei rapporti commerciali con un portafoglio di aziende clienti per le quali svolgevo un ruolo di consulente per il Business Travel. La principale attività consisteva in incontri con i clienti volti ad analizzare il comportamento d'acquisto rispetto ai trend del mercato, stesura di un business plan, elaborazione della Travel Policy più idonea alle esigenze di viaggio del cliente, valutazione e ottenimento di accordi con fornitori, analisi dei dati di spesa, implementazione di nuovi clienti e nuovi servizi.
- **Da Ottobre 2005 a Settembre 2006, Market Manager, *Lastminute.com*, Milano**
Sviluppo e mantenimento delle relazioni commerciali con gli hotel: contrattazione diretta, creazione offerte speciali, price comparison, pianificazione di un calendario-eventi suddiviso per destinazioni, gestione ranking del sito, competitor analysis, programmazione dei training rivolti ai fornitori per il corretto utilizzo del sistema di Extranet, global reporting per le destinazioni di competenza e coordinamento con il global team, partecipazione all'organizzazione del merchandising e delle campagne di marketing.

- **Da Dicembre 2004 a Maggio 2005, Tour Escort, Costa Crociere S.p.a**

Imbarco a bordo della m/n Costa Fortuna con le seguenti mansioni: *Front Office* (relazione con ospiti italiani e stranieri, vendita escursioni e gestione complaints); *Back Office* (interazione con l'agenzia per l'organizzazione dei tours, registrazione vendite, archivio dati, emissione biglietti, stesura rapporto sull'andamento delle escursioni, organizzazione imbarco e sbarco passeggeri per le escursioni, organizzazione e gestione di transfer in partenza dal porto, stesura rapporto vendite giornaliero, gestione contabilità ufficio, centralino, gestione clienti tramite uso di Sapi-Hostaccess); *Accompagnamento Escursioni* (pubbliche relazioni, traduzione consecutiva, problem solving in situazioni di emergenza, verifica del buon svolgimento dell'escursione).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- A Ottobre 2004 ho conseguito la Laurea in Scienze della Comunicazione (vecchio ordinamento) presso la Facoltà di Lettere e Filosofia dell'Università di Padova con indirizzo specialistico in *Comunicazione Istituzionale e d'Impresa*.
- Ho ottenuto la maturità scientifica presso il Liceo "G.B. Ferrari" di Este (PD) nell'anno scolastico 1997/98.

LINGUE STRANIERE

- Spagnolo: ottimo parlato e scritto.
- Inglese: buono parlato e scritto.

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Word, Excel, Power Point, Outlook, Internet, sistemi di Data Entry, Extranet e CRM (Salesforce e Sugar).

VARIE

- Buone capacità relazionali e comunicative.
- Ottima propensione al lavoro in team e alla gestione di risorse.
- Buone capacità di negoziazione e organizzazione.

Carlotta Lucii

Esperienze professionali

Gennaio 2014 – oggi **Explora S.C.p.A.**

Project Manager

- Definizione dei piani di marketing a medio e lungo termine finalizzati a creare e promuovere il prodotti turistici di Regione Lombardia, su mercati target, attraverso il brand inLombardia.
- Coordinamento di progetti di promozione della destinazione turistica lombarda, anche interregionali, definizione degli obiettivi e delle strategie e gestione del budget. Pianificazione, supervisione e coordinamento delle azioni in accordo con stakeholders, istituzioni, referenti territoriali e imprese.
- Realizzazione di campagne di comunicazione
- Gestione di iniziative promozionali in co-marketing e partnership
- Pianificazione e realizzazione di iniziative B2B internazionali
- Coordinamento della business unit dedicata ai progetti Expo 2015

Settembre 2010 – dicembre 2013 **My Special Guest S.r.l.**

Responsabile Progetti Marketing

- Consulenza nella creazione di programmi di incentivazione (B2B e B2C) rivolti al turismo, per conto di realtà retail in ambito fashion, shopping e lusso, con finalità di traffic building.
- Definizione dei progetti e sviluppo di iniziative di comunicazione indirizzate al turismo nel rispetto dei budget allocati,
- Trattative commerciali con Hotel, Tour Operator, Agenzie di Viaggi, partecipazione a fiere e workshop di settore
- Organizzazione eventi rivolti a clienti e prospect (principalmente per realtà retail e banche)
- Gestione del team dedicato ai progetti

Novembre 2007 – luglio 2010 **B-Club S.r.l.** (Gruppo Bradipo Travel Designer), Milano

Comunicazione e Marketing

- Referente per i rapporti con i partner commerciali e per l'organizzazione di iniziative di marketing congiunte ed eventi;
- Gestione di attività di consulenza rivolte ad aziende esterne, supporto nella creazione di programmi di fidelizzazione nel settore del lusso basati sul modello di private concierge di B-Club.
- Coordinamento delle attività di comunicazione B2B e B2C, (creazione nuovo sito internet e dei nuovi materiali di comunicazione, di una piattaforma per il CRM, realizzazione di materiali di supporto per la rete vendite)
- Gestione dei rapporti con agenzie di comunicazione esterne e con l'ufficio stampa
- Supporto alle attività di comunicazione della rete di boutique di Bradipo Travel Designer

Giugno 2006 – novembre 2007 **Agos S.p.a.**, Milano

Channel Manager - Direzione Marketing Distribuzione

- Pianificazione e gestione delle campagne di direct marketing rivolte al trade e a supporto delle iniziative di vendita;
- Sviluppo di iniziative di incentivazione e concorsi.
- Analisi della redemption delle iniziative di direct marketing.
- Project leader per lo sviluppo dei sistemi di monitoraggio delle iniziative rivolte al trade.

- Analisi per l'individuazione delle opportunità di ampliamento del mercato e dei servizi.

Settembre 2004 - maggio 2006 **Valtur S.p.a.**, Milano

CRM ed Analisi

- Pianificazione del budget per le attività di CRM sulla base clienti e su prospect; gestione delle attività di co-marketing con aziende partner attraverso concorsi e sponsorizzazioni
- Analisi del profilo del cliente e customer satisfaction
- Analisi dell'efficacia delle campagne pubblicitarie.
- Partecipazione attiva a team di progetto per l'innovazione di prodotto.
- Sviluppo del sito internet e newsletter.
- Responsabile budget per le attività di marketing rivolte al trade e per le iniziative promozionali locali in collaborazione con la distribuzione

2004 Febbraio - agosto **The British Chamber of Commerce for Italy**, Milano

Ufficio Commerciale

- Fornitura di servizi commerciali ai soci Italiani ed Inglesi della Camera: recupero crediti, recupero IVA, ricerche di mercato.
- Promozione dei servizi commerciali in Italia ed in Gran Bretagna anche attraverso la partecipazione a fiere internazionali e convegni

2003 Maggio - novembre **Valtur T.O.**, Milano

Stage Direzione Marketing - **Product Manager Assistant**

- Analisi concorrenza; analisi mercato e posizionamento; analisi vendite; partecipazione alla definizione delle politiche di pricing; supporto alla definizione e controllo strumenti di vendita e ai contenuti della comunicazione on-line; relazioni con i fornitori; analisi comparata di sistemi di fidelizzazione del cliente; data entry; presentazioni.

Istruzione

2003 Laurea/Bachelor of Arts (Honours) – 2nd class in “International Business” con specializzazione in International Marketing, presso la Nottingham Trent University/European School of Economics, Milano.

- 2002 San Diego State University, Exchange Program
- 1999 Maturità scientifica, liceo scientifico “E. Galois” Verbania

Lingue

Inglese: ottimo parlato e scritto
Spagnolo: scolastico parlato e scritto

Conoscenze informatiche Utilizzo pacchetto Office (Word, Excel, Power Point) e Access