

INFORMAZIONI PERSONALI

MAURIZIO GIULIANI



📍 Via Risorgimento, 3 Fai della Paganella 38010 Trento

☎ 0461 583460 📠 348 53 330 71

✉ giuliani@ideaturismo.it

♂ Sesso maschile | 📅 Data di nascita 30/01/1963 | 🇮🇹 Nazionalità italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

LIBERO PROFESSIONISTA – ESPERTO FORMATORE

AMMINISTRATORE DEL RESORT : ALP & WELLNESS SPORT HOTEL PANORAMA srl

L'ampia conoscenza del mondo turistico, commerciale e sportivo, deriva principalmente dalle attività svolte in passato ed attualmente presso l'azienda di famiglia, oltre che nei numerosi impegni istituzionali, quali la rappresentanza come consigliere nel direttivo del consorzio turistico e le competenze di ex Assessore al turismo per il comune del territorio in cui vivo.

Per la crescita, la conoscenza del settore ed il continuo aggiornamento professionale, un importante ruolo rappresenta la vicinanza e la condivisione delle operatività, nell'azienda alberghiera.

Da giugno 2004 ad ora 2021

L'esperienza raccolta negli anni precedenti e nella quotidiana attività, al fianco di imprenditori, enti pubblici ed istituti formativi, mi conduce ad operare con buone /ottime capacità, nei vari campi che di seguito riporto.

Oltre agli studi svolti, alle precedenti esperienze lavorative, alle conoscenze e culture raccolte in numerosi ambiti europei e non, ritengo assai validante anche l'opportunità giornaliera di essere al fianco ed anche direttamente coinvolto, nella quotidiana operatività delle aziende alberghiere, ristorative e sportive da me seguite ed anche di famiglia.

Attività direttamente svolte nella mia quotidiana operatività:

- Sviluppo concetti aziendali e strategie operative: Check up aziendali con individuazione dei punti di forza e di debolezza, strategie di sviluppo e concetti di posizionamento, creazione revisione di marchi, strategie di sviluppo per località turistiche.
- Sviluppo studi di fattibilità per nuovi progetti (Feasibility Studies), che procedono sin dalle fasi iniziali del progetto aziendale, sia esso strutturale e non, per proseguire nell'analisi concreta di redditività futura e di analisi dei costi presunti e prevedibili.
- Management edilizio: consulenza diretta su ristrutturazioni e per nuove costruzioni, piani di sviluppo e ridefinizione degli spazi architettonici (per funzione e utilizzo), analisi di fattibilità dei progetti dal punto di vista urbanistico e legislativo, consulenza specifica su progetti per centri benessere, pianificazione dei costi edilizi, piani dettagliati, controllo dei costi e della tempistica, analisi dei contributi e sovvenzioni.

- Organizzazione di Convention, seminari e corsi di formazione (formazione d'impresa): seminari di aggregazione per gruppi di cooperazioni e località turistiche, corsi sulla qualità, giornate di formazione e motivazione per il personale in vista dell'apertura stagionale, seminari sulla vendita, conferenze a tema marketing.
- Media Marketing: elaborazione e attuazione delle strategie di sviluppo campagne di social media per implementazione di nuovi contatti, maggior visibilità e miglior capacità di rivolgersi direttamente al proprio target con giusti obiettivi e strategie personalizzate per ogni brand promosso. Proposizione di BLOG TOUR e relazione con i principali blogger di riferimento del settore dell'accoglienza turistica e ricettiva.
- Piani di marketing e realizzazione degli stessi. Le attività di marketing sono i cardini ed i fondamenti delle successive serie di azioni annuali e pluriennali, implementate in ogni struttura alberghiera e commerciale in genere. Si parte consigliando il cliente nello stabilire il budget a disposizione, che risulta in percentuale sul bilancio totale dell'azienda e si prosegue con delle precise linee guida, dettate dall'obiettivo che si intende raggiungere, sia di posizionamento sia commerciale.
- Analisi economico – finanziaria. Sviluppo studi di fattibilità economico-reddituale per progettare le strutture ed i servizi più appropriati per l'albergo o la destinazione turistica, ponderati con gli opportuni investimenti; analisi di bilancio, business plan e piano economici finanziari; analisi fattibilità tecnica, analisi economico finanziaria di previsione (budget) e bilancio di previsione dell'attività di marketing per la collocazione sul mercato di nuove aziende..
- Strategie di prezzo. Come dare vita ad un prezzario, che al modificarsi delle situazioni e della domanda, ci permetta di ottenere il maggior prezzo dal cliente per quel momento. Nella realizzazione di un prezzario annuale o nello stabilire particolari azioni di vendita del momento, abbiamo l'esperienza per poterci avvicinare il più possibile a questo livello di massimo guadagno, rischiando il meno possibile di rimanere con qualche camera libera.
- Revenue Management e Internet Pricing. Gestire i nuovi approcci di creazione di un prezzario "mobile", seguendo le diverse modificazioni temporali, con continui aggiornamenti sui portali delle O.T.A.. Sviluppo di strategie per il miglioramento della vendita "in house", con un incremento della disintermediazione commerciale.
- Azioni di vendita. A partire dal prezzo, che dovrebbe essere elaborato in base ai nostri bilanci e quindi al nostro prodotto di vendita e non solamente in base a quello che fanno i nostri concorrenti, fino ad arrivare alla creazione di formule incentivanti di vendita. Le variabili che ci permettono di elaborare diverse azioni di vendita sono ad esempio: il periodo, la stagionalità, il calendario delle vacanze (nazionali e straniere), i servizi offerti, gli eventi esterni territoriali e così via.
- Pubblicità e Promozione. Sono importantissimi i momenti in cui si mette in pratica, i posizionamenti, e la scelta dello stile e lay out grafico. Tra gli svariati mezzi pubblicitari presenti sul mercato, vi sono alcuni che si adattano alle nostre strutture ricettive medio – piccole, ma come detto è necessario farli rientrare in un concetto globale della comunicazione aziendale.
- Elementi e strategie per la fidelizzazione della clientela. Nell' elaborare correttamente alcuni strumenti di fidelizzazione, raggiungiamo una base sicura di vendita ed un risparmio indiretto nella spesa necessaria per il marketing. Saper mantenere un proprio cliente soddisfatto, costa all'incirca un decimo del reperirne uno nuovo.

- Dal 2001 al 2004** Consulente marketing turistico, come responsabile del mercato di lingua italiana nella società di consulenza Tourismus Team di Merano.
- Nome e indirizzo del datore di lavoro:** Hannes Illmer Merano – Bz
- Tipo di azienda o settore:** La società è leader nel mercato di lingua tedesca ed offre alla propria clientela studi di marketing, di business plan, di projekt management, etc.. Per tale azienda ha seguito in piena autonomia i clienti del mercato di riferimento nell'ambito marketing, piani di fattibilità, formazione, organizzazione di eventi e project management. Organizzazione di viaggi studio per albergatori e per comitati politici, legati alla realizzazione di patti territoriali. Realizzazione di studi di marketing, di posizionamento e fattibilità per diverse strutture alberghiere nazionali.
- Tipo di impiego:** Consulente responsabile area mercato Italia
- Principali mansioni e responsabilità:** Consulente responsabile
- Dal 1999 al 2001:** Consulente di marketing turistico, presso la società di consulenza DOC Service di Trento.
- Nome e indirizzo del datore di lavoro:** DOC Service – direttore G. Campolongo
- Tipo di azienda o settore:** La società opera nel mercato alberghiero e turistico. E' partecipata dall'Associazione Albergatori del Trentino.
- Tipo di impiego:** Consulente responsabile
- Principali mansioni e responsabilità:** Consulente, che opera in piena autonomia nello sviluppo di piani marketing aziendali, sviluppo di Check Up aziendali ed affiancamento nell'avvicinamento alle certificazioni ambientali ed ISO. Sviluppa attività e progetti formativi a privati imprenditori ed aziende. Inoltre assiste al team di consulenza operativo con le amministrazioni pubbliche, etc
- Dal 1990 al 1998:** Direttore / amministratore, azienda di promozione turistica Dolomiti di Brenta Altopiano della Paganella: Andalo, Fai della Paganella, Molveno, Cavedago e Spormaggiore
- Nome e indirizzo del datore di lavoro:** Provincia Autonoma di Trento e APT Dolomiti di Brenta Altopiano della Paganella nel nome del Presidente e del Consiglio di Amministrazione
- Tipo di azienda o settore:** Azienda mista pubblico e privato, che si occupa delle deleghe provinciali in ambito della gestione turistica degli ambiti territoriali di maggiore pregio.

Tipo di impiego: Direttore / amministratore unico

Principali mansioni e responsabilità: Responsabile del personale, per il quale ne segue le assunzioni ed il coordinamento. Pianifica le strategie aziendali annuali e pluriennali; gestisce e pianifica il bilancio aziendale, presentandolo al C. di A., assieme al piano strategico.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Università degli studi di Trento corso di laurea in Economia e commercio

Tematiche inerenti il corso, prevalentemente legate all'imprenditoria del territorio, societaria e gestionale
 Numero 29 esami atti al conseguimento della laurea

Diploma di scuola media superiore presso il

Liceo Scientifico Galileo Galilei di Trento
 Tematiche inerenti il titolo di studio

Scuola media inferiore

Diploma di Scuola Media Inferiore presso l'istituto scolastico privato dell'Arcivescovile di Trento
 Tematiche inerenti l'istituto scolastico

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	intermedio	intermedio	intermedio	intermedio	intermedio
Tedesco	intermedio	intermedio	intermedio	intermedio	intermedio

- Competenze comunicative** ▪ Ottime capacità e competenze relazionali, grazie anche alle notevoli esperienze trascorse in ambiti in cui il contatto con le persone diviene fondamentale
- Competenze organizzative e gestionali** Notevoli esperienze passate ed attuali, nelle organizzazioni di eventi sportivi, culturali, politici ed associativi, e nella gestione societaria. Responsabile del personale per oltre 10 anni, e presidente di società con team formato in media da 6/8 persone.
- Competenze professionali** Notevole esperienza, nel campo della formazione di alto livello, sia one to one, che su corsi specifici ed inoltre in ambito di convegni e seminari a livello nazionale. Esperto in particolare nello sviluppo di business plan aziendali con affiancamento nello start up di nuove aziende e piani di sviluppo economici sia per piccole imprese che enti di media dimensione. Notevole esperienza nella formazione diretta di operatori turistici e commerciali. Esperienze formative nei confronti di personale e dirigenti nei campi più svariati. Esperienze formative di livello nei confronti di studenti dei vari percorsi scolastici. Altre notevoli esperienze e titoli nel campo dello sport e delle attività organizzative societarie e federali nazionali. L'aver potuto conoscere diverse realtà europee, in ambito sportivo, ha creato visioni e competenze molto aperte e di stimolo in fase di sviluppo progetti.
- Competenze informatiche** Buona padronanza degli strumenti Microsoft Office nel suo complesso. Buone capacità dell'utilizzo del mondo Apple / Mac. Gestione senza problemi di tablet e smart phone.
- Altre competenze sportive** Superamento con ottima votazione dell'esame di **maestro di sci nordico**, per il quale ha praticato l'insegnamento per oltre dieci anni in uno dei principali centri del fondo nazionali, sul Monte Bondone - Viote (anche con funzioni organizzative). **Atleta ed Istruttore di corsa e sci orientamento**, a livello nazionale maggiore, con partecipazione a numerosi campionati mondiali di sci orientamento e corsa orientamento alle Universiadi. Istruttore di sci e di orientamento presso i centri di attività sportiva e didattica della provincia autonoma di Trento di Candriai e del Monte Bondone- Viote. **Istruttore** dei centri di avviamento allo sport giovanile del C.O.N.I.. Negli anni giovanili, **atleta** di valore nell'ambito del mezzofondo, con proprio record regionale. **Atleta** della nazionale di corsa e sci orientamento per vari anni. **Commissario tecnico** della nazionale di sci orientamento superando anche l'esame di **istruttore nazionale e direttore di gara**. Consigliere federale nazionale e vice presidente regionale.
- Patente di guida** Patente di Guida A e B, con estensione internazionale.

ULTERIORI INFORMAZIONI

- Pubblicazioni** Ha partecipato con propri scritti alla stesura di alcuni libri inerenti il mondo del turismo. Per parecchi anni, ha redatto numerosi articoli per testate sportive nazionali.
- Conferenze** E' stato relatore in numerose convention nazionali
- Seminari** Partecipa ed ha partecipato a vari seminari in ambito turistico economico.
- Appartenenza a gruppi / associazioni** E' stato Vice Presidente della Azienda di Promozione Turistica Dolomiti di Brenta Altopiano della Paganella (2018)
E' stato per più mandati assessore al turismo ed alle attività economiche del comune di Fai della Paganella (2018)
E' stato per più mandati Presidente del consiglio di Istituto del polo scolastico della Paganella (2017)
- Dati personali** Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e successivo Regolamento comunitario n. 679/2016.
- Consapevole che le dichiarazioni false comportano l'applicazione di sanzioni penali ai sensi degli art. 75 e 76 del DPR 445/2000, dichiaro che le informazioni riportate nel curriculum vitae sono veritiere.

ALLEGATI

File integrativo delle principali attività formative svolte negli ultimi anni.

MAURIZIO GIULIANI

