

Ivan Perriera

Nato a Trapani

Il 12 aprile 1958

Residente in ISERNIA

alla via Bachelet, 2 - 86170

tel. 0865/26682 – 393/9992683

e-mail: info@ivanperriera.com web: www.ivanperriera.com



Attività professionali

mar 2011 ad oggi

Managing Director TURISMO&C - Distribuzione, Consulenza, Vendita di Prodotti destinati al turismo in genere.

Forte dell'esperienza maturata del settore, dal marzo del 2011 ho deciso di investire in prima persona nel settore turismo diventando imprenditore come titolare di me stesso. Attualmente ho diversi mandati che mi pongono in una posizione di leader per il Centro Sud in tutte le attività del turismo.

mar 2011 ad oggi

Responsabile Commerciale Centro Sud per Camperbusiness – agente per l'Italia dei brand: - Pilote, Frankia, Bavaria, LMC, S-Light, Le Voyageur.

Le regioni di riferimento sono:

Marche, Lazio, Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia e Sardegna

set 2021 ad oggi

Responsabile Commerciale Divisione Veicoli Ricreazionali Block Shaft Group, al fine di completare la propria offerta **Block Shaft** ha creato la Divisione nel mondo del turismo all'aria aperta (Motorhome, Camper, Van, Furgonati e Caravan).

Il compito principale è stato quello di creare e gestire una rete di installatori specializzata nel settore dei veicoli itineranti e distribuita su tutto il territorio nazionale.

Apr 2022 ad oggi

Responsabile Commerciale Centro Sud Italia "Camper WC Wash", azienda leader in Europa per la produzione di prodotti per campeggi, aree camper, agriturismo, ecc., tutti di altissima qualità e con tutte le autorizzazioni indispensabili per la sicurezza.

set 2013 al 2015

Responsabile Ufficio Commerciale – Istituto Neurologico Mediterraneo Neuromed.

Elaboro e implemento la Strategia in sintonia con quella della Direzione Generale, da cui dipendo gerarchicamente, suggerendo modalità e programmi di contatto con i professionisti appropriati a promuovere l'offerta di prestazioni e servizi dell'Istituto e più in generale il posizionamento strategico della struttura rispetto alla concorrenza.

- Propongo, programmo e controllo le attività della rete degli informatori per il rafforzamento della immagine aziendale e della capacità di attrazione di pazienti.
- Collaboro alle ricerche di mercato (i trend della concorrenza e dei "consumatori") per adeguare/ottimizzare l'offerta.
- Collaboro, ove appropriato, all'organizzazione di convegni medico-scientifici.
- Suggerisco "best practices" comm.li rilevabili dai trend vigenti nel settore sul territorio.
- Svolgo il monitoraggio sulla efficacia dei contatti con i vari territori/professionisti, e, in caso di scostamenti, propongo azioni correttive.
- Partecipo a iniziative di monitoraggio della soddisfazione dei clienti (customer satisfaction).
- Coopero, fornisco e/o ricevo input, con gli altri Uffici (Marketing, Comunicazione/Stampa), con le altre Funzioni aziendali (Direzione Sanitaria, Direzione Scientifica, ecc...), al fine di ottimizzare la "filiera" "MARKETING----- COMUNICAZIONE/STAMPA-----SVILUPPO----URP-----PAZIENTE"

- Propongo, gestisco e controllo il budget annuale assegnato nel pieno rispetto delle normative di legge, delle regole e procedure aziendali, delle disposizioni e dei principi della normativa "231".

ott 2012 - ott 2013

Controller Struttura Commerciale - Grace Energy, provider Enel Green Power

Alle dirette dipendenze del General Manager ho seguito con gestione diretta:

- preparazione e discussione dei Piani Operativi annuali alle vendite e relativi target;
- Gestione e analisi del budget annuale e quinquennale dell'azienda;
- Contatti diretti con i Clienti Direzionali leader di settore
- Selezione del personale assieme al responsabile delle risorse umane di sede;
- Ricerca e gestione globale dei venditori;
- Ideazione ed implementazione di corsi di addestramento per nuove risorse.

mar 2011 ad oggi

Responsabile Pubbliche Relazioni Manifestazione di Fiera Roma: **Outdoors Experience**

- **Salone del camping, caravan, del turismo all'aria aperta e del tempo libero, che si tiene nel mese di febbraio alla fiera di Roma in contemporanea con Big Blu.** Vista la decennale esperienza del settore, il compito principale è quello di dialogare con le diverse e numerose organizzazioni di settore puntando ad un deciso incremento delle presenze, sia in termini di espositori che di visitatori (la scorsa edizione sono stati 90.000 in 4 giorni). Curare la collaborazione con tutte le testate giornalistiche, incontrare i costruttori, le associazioni di categoria e, non ultimo, preparare un programma interessante per offrire una migliore accoglienza ai visitatori che arriveranno in camper.

Coordinatore e Addetto Stampa Fiera di Rimini: progetto **Adventuring** – Salone Travel Experience, Outdoor Life & Off Road Passion.

giu 2010 - feb 2011

General Manager Complesso Turistico Oasi San Nazzaro

All'interno del quale, oltre alla gestione generale della struttura, mi sono dedicato alla diversificazione delle attività che, inizialmente erano solo dedicate alla ristorazione ed alle cerimonie. Sei mesi intensi, interessanti e proficui, durante i quali:

ho svolto un'attenta analisi e valutazione del Conto Economico della Società;

un'analisi e valutazione dei costi dell'azienda;

elaborazione e analisi del budget annuale, triennale e quinquennale dell'azienda;

effettuato una profonda riduzione del costo del personale;

sono intervenuto per una riduzione dei costi di gestione e, contemporaneamente, ho fatto un'attenta valutazione delle entrate e delle uscite;

mi sono occupato dell'inserimento di nuovo personale, nonché delle discussioni e pianificazioni dei banchetti;

Oltre a tali interventi sono riuscito ad ottenere:

un indiscusso riequilibrio del Conto Economico portandolo a pareggio nell'arco di 6 mesi;

una riduzione del costo del personale senza che questo significasse la sostituzione delle figure presenti;

significative conferme dei preventivi discussi con i clienti;

set 2009 ad oggi

Consulente Nazionale Turismo dell'UNPLI (Unione Nazionale Pro Loco d'Italia) per il Turismo Itinerante e all'Aria Aperta in genere.

Dopo anni di fattiva collaborazione con varie Pro Loco d'Italia è arrivato l'incarico ufficiale che mi permetterà di poter essere propositivo nelle oltre 6.000 Pro Loco che

riterranno indispensabile una collaborazione per la promozione turistico/culturale dei loro eventi e per la partecipazione alle Fiere Nazionali.

feb 2008 – ad oggi

Responsabile Dipartimento Turismo

A seguito di una collaborazione diretta, con l'allora Ministro delle Infrastrutture, On. Antonio Di Pietro, sono stato nominato in prima battuta "portavoce" per il settore del Turismo Itinerante e, successivamente, Consigliere Delegato per il Turismo Itinerante. Dopo aver collaborato per alcuni mesi, su progetti condivisi con l'ANAS e la Società Autostrade, mi è stato affidato il ruolo di Responsabile del Dipartimento Turismo.

mar 2004 - apr 2010

Direttore Editoriale TURIT Srl – Gruppo Editoriale - Galazzano - Repubblica di San Marino

Alle dirette dipendenze della Proprietà del Gruppo Editoriale;

Preparazione e discussione dei Piani Operativi annuali relativi alle vendite e relativi target degli agenti;

Gestione e costruzione del budget annuale e quinquennale dell'azienda;

Contatti diretti con i Clienti Direzionali leader di settore

Selezione del personale assieme al responsabile delle risorse umane di sede;

Ricerca e gestione globale dei venditori;

Ideazione ed implementazione di corsi di addestramento per nuove risorse.

Primo obiettivo richiesto è stato quello di ristrutturare la rete vendita apportando le necessarie modifiche con la formazione e/o sostituzione degli agenti.

In una seconda fase mi sono occupato della realizzazione di una "service card" a favore di tutti i nostri abbonati e di molte altre attività di marketing atte a migliorare il rapporto lettore/azienda.

Già dopo pochi mesi di attività l'azienda ha avuto una notevole espansione in termini di abbonamenti e di fatturato grazie alle promozioni messe in atto arrivando alla soglia dei 22.000 abbonamenti.

Membro del Consiglio d'Amministrazione dell'Associazione PROMOCAMP, (organismo no-profit al quale aderiscono imprenditori ed operatori, produttori, distributori e rivenditori di autocaravan, caravan, case mobili, bungalow, tende, pick-up ed accessori, gestori di camping e villaggi turistici, aziende di servizi, ecc., nata per promuovere il turismo all'aria aperta in tutte le sue forme) ho ottimi e frequenti contatti con le altre Organizzazioni di imprenditori ed in particolare ANFIA (Associazione Produttori Camper), ASSOCAMP, Associazione dei Rivenditori e PROMOCAMP (una più ampia Associazione di Imprenditori del settore).

Inoltre, ricoprendo anche il ruolo di Coordinatore Nazionale dell'Unione Club Amici (organizzazione degli utenti) i rapporti si estendono con le Fiere di Settore, stampa specializzata, altre Organizzazioni di utenti e operatori in genere.

gen 1992 - feb 2004

MARR Spa – Gruppo Cremonini – Santarcangelo di Romagna – RN

RESPONSABILE COMMERCIALE di divisione – Livello "Quadro"

Assunto il 15 gennaio del 1992 dalla multinazionale UNILEVER di Milano con la mansione di Area Manager, ho seguito lo sviluppo dell'area Centro/Sud incrementando la presenza dei concessionari (da 2 a 14) per tutta la zona Umbria/Sicilia. Ho assunto il ruolo "Responsabile Vendite" nel 2001 per poi essere promosso a "Responsabile Commerciale" e quindi "Responsabile di Divisione", quando è subentrato il Gruppo Cremonini.

Fatturato annuo di competenza € 18.000.000,00;

Alle dirette dipendenze del Presidente del Gruppo MARR;

Coordinamento di: 1 Responsabile Acquisti, 1 Responsabile Marketing, 1 Responsabile Logistica, 3 Area Manager;

Coordinamento di 24 strutture di Concessionari con un totale di 136 agenti;

Preparazione e discussione dei Piani Operativi annuali relativi alle vendite e relativi target dei Concessionari;

Piani di rientro dalle esposizioni finanziarie dei Concessionari;

Gestione e costruzione del budget annuale e quinquennale d'azienda;
Selezione del personale assieme al responsabile delle risorse umane di sede;
Controllo della corretta metodologia di vendita dei concessionari/filiali/venditori;
Ricerca e gestione globale dei concessionari/filiali e relativi venditori di zona;
Ideazione ed implementazione di corsi di addestramento per nuove risorse.

dic 1989 - dic 1991

CA.MA.DA. S.r.l. - Settore Abbigliamento - Isernia
RESPONSABILE VENDITE ITALIA (Contratto di Consulente)
Creazione di una rete vendite Italia.

- Vendita diretta presso i Clienti più importanti, contattando i Buyer delle società.
- Direttamente interessato alle Strategie di marketing.

dal 1987 al 1989

LARIX S.p.a. (gruppo Gaetano Marzotto) Valdagno (VI), LEE Jeans ed altre aziende
Rappresentante di zona per la Sicilia occidentale
Vendita dei prodotti di varie linee del gruppo (sia uomo che donna)
Gestione di due sub agenti per la distribuzione dei suddetti prodotti.
Ideazione ed implementazione di corsi di addestramento per nuove risorse.

dal 1976 al 1984

Istituto Geografico de Agostani – Novara
Responsabile delle Filiali di: Isernia, Caltanissetta ed Enna
Rilevata la nuova Agenzia di Isernia prima e quelle di Caltanissetta ed Enna poi
Creazione e sviluppo del portafoglio clienti.
Aumento delle vendite ed allargamento del mercato.
Reclutamento, selezione e formazione del personale di vendita

Istruzione

Lingue

Interessi

Considerazioni finali

- Diploma Tecnico Commerciale Istituto "Mario Rapisardi" – Caltanissetta
- Inglese: buono - Francese: discreto
- Viaggi – Computer – Sport

La gestione delle varie aziende è stata possibile grazie all'ottima capacità di gestione delle risorse umane e la capacità di adattare le varie esperienze personali alle necessità che il mercato e le società interessate richiedevano. L'individuazione degli interventi risolutivi da effettuare sono la prima caratteristica che un Amministratore deve possedere per dare la giusta spinta al mercato di competenza.