

## 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](mailto:info@ivanperriera.com) web: [www.ivanperriera.com](http://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 l'intero territorio nazionale e in tutte le attività del turismo, potendo contare su una consolidata rete di Installatori, Officine e Concessionari.

set 2021 ad oggi



**Responsabile Commerciale Divisione Veicoli Ricreazionali** Block Shaft Group, al fine di **completare la propria offerta Block Shaft** mi ha

chiesto di creare 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. Ogni singolo punto autorizzato ha sostenuto corsi di formazione condivisi con l'Azienda e quelli di aggiornamento che periodicamente contribuiscono alla preparazione.

**Alle dirette dipendenze del Sales Manager del Gruppo**, mi preoccupo di sviluppare la rete commerciale e marketing su tutto il territorio nazionale per un settore, quello del turismo itinerante, indiscutibilmente in crescita e ignaro dei prodotti distribuiti fino ai primi mesi del 2021. stabilendo il prezzo di vendita imposto per l'intera Divisione Veicoli Ricreazionali, abbiamo potuto operare in assoluta autonomia e linearità.

Grazie ai notevoli risultati raggiunti, a novembre del 2023 mi è stato affidato anche il ramo "Auto" per il centro nord Italia.

mar 2026 ad oggi



**Direttore Commerciale Divisione Veicoli Ricreazionali CelesteMAP**, nella consapevolezza che il settore dei Veicoli Ricreazionali (Camper,

Motorhome, Van e Caravan) risulta fra quelli più interessanti, seppur leggermente defilati dal mondo Automotive, mi è stata affidata la direzione commerciale della Divisione Veicoli Ricreazionali per la gestione delle attività commerciali della mia rete e i nuovi clienti che andrò a servire. Alle dirette dipendenze del Titolare, valuteremo attività di sviluppo e distribuzione dei sistemi oggi a catalogo, esclusivamente nel comparto camper.

feb 2025 ad oggi



**Direttore Commerciale I-Tour**, ha ideato e realizzato un prodotto per il controllo degli accessi per area di sosta e campeggi denominato "i-Parking", con riconoscimento delle targhe e APP per la gestione delle registrazioni e pagamenti dei servizi richiesti.

nov 2023 ad oggi



**Responsabile Commerciale Divisione Veicoli Ricreazionali EUROPSAT**, azienda specializzata in telecomunicazioni marine e

satellitari (radiotelefoni VHF ed SSB con DSC GMDSS, telefoni satellitari Iridium, Inmarsat – terminali FleetBroadband & Fleet Express, Mini-C), sistemi VSAT, antenne satellitari TV, EPIRB, GPS, AIS, 4G-LTE.

Al fine di estendere la propria rete di operatori e installatori, **mi è stata affidata la Divisione Veicoli Ricreazionali** per la diffusione degli impianti **VICTRON ENERGY**.

La disponibilità di una rete elettrica funzionale non è sempre una cosa scontata come potrebbe sembrare. Se l'infrastruttura è carente, o se ci si trova in mezzo al mare o in montagna, è necessario avere a disposizione una fornitura elettrica affidabile, un sistema che funzioni in maniera adeguata e indipendente dalla rete elettrica.

**VICTRON ENERGY** è la risposta perfetta, anche grazie alla preziosa assistenza tecnico/commerciale che offriamo alla nostra rete.

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.

Consulenze e incarichi

- Responsabile Nazionale Turismo [KONSUMER Italia](#) a Difesa dei Consumatori
- Responsabile del Dipartimento Nazionale **Turismo Outdoor e Camping** [NOI MODERATI](#)
- Responsabile Nazionale Relazioni Esterne Federazione [UNIONE CLUB AMICI](#)
- Direttore Operativo [ASSOFFICINA](#) Associazione di formazione **Manutentori Camper**
- Consulente Nazionale [UNPLI](#) Unione delle Pro Loco d'Italia **per il turismo Itinerante**
- Consulente [CONVAB](#) Comitato Nazionale per la Val.ne dei Beni Storici, Culturali e Ambientali
- Presidente [ISERNIA CAMPER CLUB](#)

mar 2011 a 06/2023

Precedenti esperienze

**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 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 oi 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 Agostini** – 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.