

# CURRICULUM VITAE

## Paola De Alberti



### PRESENTAZIONE

Esperta del settore commerciale aereo, con un background di più di dodici anni, sviluppato sia nelle Compagnie tradizionali, sia in quelle Regionali. Ha ricoperto diversi ruoli manageriali nel settore commerciale, raggiungendo una profonda conoscenza nel campo delle vendite, il pricing, il revenue management, la pianificazione del network e la gestione dei collaboratori esterni. Ha sviluppato con successo nuove rotte e ampliato il pacchetto clienti, proponendo prodotti innovativi e nuovi modelli di incentivo. Molto esperta nella gestione dei clienti, agenti di viaggio e aziende, in Ticino, Como, Varese e anche Ginevra.

Ha eccellenti doti di comunicazione e negoziazione, sia in italiano sia in inglese. Si focalizza sulla crescita dell'azienda e su come dare valore aggiunto al business della Compagnia. Tecnicamente competente, si dedica con passione al raggiungimento degli obiettivi posti dal management. Persona molto equilibrata e strutturata, con ottima visione commerciale.

Via Francesco Crispi 8  
21010 – Besnate (VA)  
Cell: +39 347 2487504

Mail: [pdealberti@yahoo.it](mailto:pdealberti@yahoo.it)  
Data di nascita: 12.08.1969

Stato civile: coniugata, 1 figlio  
Lingue: Italiano, Inglese (ottimo) & Francese (base)

## ESPERIENZE DI LAVORO

- 05/2019-oggi                    **Assessore alla Pubblica Istruzione Comune di Besnate**
- Decisione di dedicarmi a tempo pieno all'attività di amministrazione e alla famiglia
- 03/2018-09/2018                **Sales Manager Svizzera del Sud– SkyWork Airlines *Berna (CH)***
- Assunzione a tempo indeterminato come Sales Manager Svizzera del Sud fino alla chiusura della società
- 01/2018-03/2018                **Sales Manager – SkyWork Airlines *Lugano (CH)***
- Analisi delle aziende e agenzie di viaggio operanti sul territorio del Luganese e del Ticino in vista della possibile apertura della rotta aerea Lugano – Ginevra da parte della compagnia aerea SkyWork.
  - Creazione di un sondaggio, visita degli attori e analisi dei risultati.
  - Presentazione delle conclusioni al management.
- 01/2012 – 12/2017                **Responsabile Network e Strategia, Vice Direttore Commerciale – Darwin Airline *Lugano (CH)***
- Capo del dipartimento di Network & Strategy, che include le vendite Charter, la programmazione dei voli di linea, la definizione dei prezzi, le loro caratteristiche e regole e l'analisi delle vendite.
  - Monitoraggio dell'intero ciclo della pianificazione, dalla creazione del network fino alla sua distribuzione e analisi della performance, da presentare al top management periodicamente.
  - La vendita dei charter include tutta la programmazione, del volo ad-hoc e le relazioni con i dipartimenti interni coinvolti, per la completa soddisfazione del cliente.
  - Analisi della performance delle aziende e dei partner commerciali, inclusa la negoziazione di tariffe private e speciali per Tour Operator. Gestione del prodotto ABO.
  - Nella funzione di vice direttore commerciale, ho coordinato le vendite esterne, il marketing e l'ufficio biglietteria aeroportuale e diretto con la clientela.
- 01/2008 – 12/2011                **Manager Business Development – Darwin Airline *Lugano (CH)***
- Rapporti in generale con le Compagnie Aeree Partner e con gli Aeroporti, per il lancio di nuove rotte.
  - Principale contatto per la IATA, dopo l'acquisizione di alcune attività di Flybaboo, e la conseguente partecipazione di Darwin nei programmi IATA BSP e ICH.
- 07/2005 – 12/2007                **Business Development Specialist – Darwin Airline *Lugano (CH)***
- Responsabile della definizione dei prezzi e delle regole tariffarie dei primi voli Darwin.
  - Particolare attenzione alle analisi statistiche e all'acquisizione di dati, in mancanza di un sistema informatico adeguato
- 12/2002 – 05/2004                **Business analyst– Swiss International Airline *Milano (IT)***
- Responsabile dell'analisi dei prezzi, e dell' E-commerce
  - Adeguamento delle campagne marketing globali al mercato locale italiano.
- 04/2002 – 11/2002                **Commercial Officer – Azzurra Air *Bergamo (IT)***
- Vendite Indoor e collaborazione con gli Agenti di Vendita Generali
- 01/1999 – 04/2002                **Sales Analyst – Sabena *Milano (IT)***
- Produzione di statistiche per i venditori esterni, anche per SWISSAIR, dopo la fusione delle due Compagnie.
- 04/1998 – 01/1999                **Revenue Controller & Impiegato Amministrativo – Sabena- *Milano (IT)***
- Revenue accounting, correzione dei biglietti erroneamente emessi in BSP tramite ADM.

## **ESPERIENZA TECNICA E QUALIFICHE**

Ho partecipato al “ETIHAD AIRWAYS Senior Management course” a giugno 2015, con lo scopo di imparare a fornire le migliori tecniche di management e leadership, e come relazionarmi internamente ed esternamente per ottenere i migliori risultati per la Compagnia.

MS Office (Excel, Word, PowerPoint), Sabre, Amadeus, ATPCO (Pricing System), LH System e altre piattaforme operative.

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003*