

# FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome Emanuele Nardin  
Residenza  
Cellulare  
E-mail  
Nazionalità  
Data di nascita

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

Novembre 2011 a oggi  
Hotel Performance srl  
Via Macanno 38/Q – Rimini  
Società di Servizi per l'ospitalità  
Amministratore Unico  
Definizione del modello operativo e dell'offerta commerciale dei servizi di consulenza e formazione su Revenue Management, Pricing, Distribuzione. Coordinamento dei servizi di assistenza su Booking Engine, Channel Manager, CRM, Revenue Management System per l'ospitalità. Selezione e Gestione del Personale. Definizione del Budget annuale, degli obiettivi di crescita e delle linee guida dell'attività commerciale.  
Formatore in ambito Revenue Management, Pricing, Distribuzione e software gestionali per l'ospitalità.  
Fondatore e coordinatore scientifico dell'evento Hotel Revenue Forum – il più grande evento Italiano sul Revenue Management per l'ospitalità.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

Aprile 2009 a Ottobre 2011  
Hotels MGallery Italia (Accor Hospitality Italia)  
Cerretani Firenze (ex Sofitel Firenze), Papadopoli Venezia (ex Sofitel Venezia), Palazzo Caracciolo Napoli, Capo Vaticano Resort  
Hotel  
Regional Revenue Manager  
Definizione del Pricing, analisi dati storici, analisi segmentazione, analisi pick up della domanda, analisi denials, analisi on the book, definizione delle strategie e delle tattiche di vendita giornaliera, definizione di Promozioni e Pacchetti e coordinamento con il Marketing per la distribuzione, valutazione delle opportunità di business (Gruppi di Serie, Negoziazione tariffe Corporate e FIT), elaborazione forecast, individuazione e monitoraggio Competitive Set., analisi produzione canali di distribuzione, monitoraggio performance rispetto al Competitive Set, supporto e formazione referenti Hotel su procedure Revenue Management e Distribuzione.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Marzo 2008 a Marzo 2009
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro Sofitel Firenze e Sofitel Venezia (Accor Hospitality)
  - Tipo di azienda o settore Hotel
  - Tipo di impiego Revenue Manager
- Definizione del Pricing, individuazione, impostazione e gestione dei canali di distribuzione, analisi dati storici, analisi segmentazione, analisi pick up della domanda, analisi denials, analisi on the book, definizione delle strategie e delle tattiche di vendita giornaliera, implementazione di strumenti di analisi, quotazione Gruppi, elaborazione forecast, individuazione e monitoraggio Competitive Set, analisi produzione canali di distribuzione, monitoraggio performance rispetto al Competitive Set definito.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Gennaio 2006 a Febbraio 2008
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro Express by Holiday Inn Milan Bicocca  
Via della Giustizia 10/d – 20125 Milano
  - Tipo di azienda o settore Hotel
  - Tipo di impiego Direttore
- Pre-opening, opening e direzione dell'hotel  
Analisi del mercato, ricerca e individuazione Corporate, BTA e T.O. potenziali; studio della concorrenza; definizione del Pricing per i diversi segmenti di mercato; individuazione e impostazione dei canali di Distribuzione (CRS e Booking Web Sites); definizione del Budget; selezione e formazione del personale; controllo degli standard; rapporti con i fornitori principali.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Gennaio 2004 - Dicembre 2005
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro Express by Holiday Inn Turin  
Via Paolo Gaidano 113 – Torino
  - Tipo di azienda o settore Hotel
  - Tipo di impiego Direttore
- Pre-opening, opening e direzione dell'hotel  
Pre-opening, opening e direzione dell'hotel  
Analisi del mercato, ricerca e individuazione Corporate, BTA e T.O. potenziali; studio della concorrenza; definizione del Pricing per i diversi segmenti di mercato; individuazione e impostazione dei canali di Distribuzione (CRS e Booking Web Sites); definizione del Budget; selezione e formazione del personale; controllo degli standard; rapporti con i fornitori principali.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Gennaio 2003 - Dicembre 2003
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro Holiday Inn Verona Congress Center  
Viale del Lavoro – S. Martino Buon Albergo (VR)
  - Tipo di azienda o settore Hotel
  - Tipo di impiego Room Division Manager
- Pianificazione delle attività, coordinamento e supervisione dei reparti Reception, Booking, Conference e Housekeeping; gestione dei canali di distribuzione e delle strategie di Revenue Management.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Gennaio 2002 - Dicembre 2002
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Holiday Inn Verona Congress Center  
Viale del Lavoro – S. Martino Buon Albergo (VR)
- Tipo di azienda o settore Hotel

- Tipo di impiego Reservation Manager  
Mansioni di Gestione CRS (Holidex), Web sites per il booking on-line ed implementazione di Optims V2

### ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Maggio 1999 – Luglio 2000
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Hotel Fortuna  
Perugia
- Tipo di azienda o settore Hotel
- Tipo di impiego Addetto al ricevimento turnante

### ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) 1993 – 1997
- Tipo di azienda o settore Hotel e Ristoranti vari
- Tipo di impiego Aiuto cuoco e cuoco per le stagioni estive e extra nei fine settimana invernali

### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) Ottobre 1999 – Novembre 2001
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Economia del Turismo – Università degli Studi di Perugia (corso organizzato dal CST di Assisi)  
Tesi di Laurea *“Problematiche di integrazione tra Property Management Systems e Yield Management Systems. Il caso Hotel++ e Optims V2”*
- Qualifica conseguita Laurea

### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) Ottobre 1996 – Novembre 1999
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Economia e gestione dei servizi turistici – Università degli Studi di Perugia (corso organizzato dal CST di Assisi)  
Tesi di Dipoma *“Fiere e comunicazione aziendale: un connubio perfetto”*
- Qualifica conseguita Diploma Universitario

### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) Settembre 1992 – Luglio 1996
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione I.P.S.S.A.R. – Istituto Professionale Statale per i Servizi Alberghieri e Ristorativi
- Qualifica conseguita Tecnico dei servizi turistici

### CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Le esperienze passate mi hanno consentito di occuparmi in prima persona della definizione del budget, di formazione del personale, di vendita, di pricing, di Revenue Management, di e-distribution, di strategia, di analisi. Poter operare nel Revenue Management in un settore molto frammentato come quello alberghiero, è tanto complesso quanto è stimolante individuare le strategie, le tattiche, le azioni e gli strumenti per supportare le singole strutture nella crescita della loro attività produttiva ed economica.

MADRELINGUA **Italiana**

ALTRE LINGUE

	<b>Inglese</b>
• Capacità di lettura	Ottima
• Capacità di scrittura	Ottima
• Capacità di espressione orale	Ottima
	<b>Francese</b>
• Capacità di lettura	Ottima
• Capacità di scrittura	Buona
• Capacità di espressione orale	Buona

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

*Dal 2006 attività di docenza presso Master e corsi di Formazione nelle materie di Pricing e Revenue Management in collaborazione TeamWork Hospitality, Business School Sole 24 Ore, Cescot Rimini, Cescot Ancona, MET Academy.*

PATENTE O PATENTI

A - B

Il sottoscritto ai sensi dell'art. 26 della legge 15/68, autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dalla Legge 196/2003.

RIMINI 07/11/2023

