

## INFORMAZIONI PERSONALI

## Formato Raffaele

📍 Via Toiano, 36, 80078 Pozzuoli (Italia)

☎ +39 329 22 100 23

✉ lelloformato@libero.it

👤 Sesso Maschile | 📅 Data di nascita 23/08/1977 | 🇮🇹 Nazionalità Italiana

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

05/04/2014–alla data attuale

**Product Manager/Product Supervisor**

Gruppo Oltremare, Pozzuoli (Italia)

- Sviluppo linea di prodotto
- Definizione del posizionamento sul mercato e prezzo del prodotto
- Rapporto e selezione nuovi fornitori con relativa negoziazione contratti
- Analisi di mercato e valutazione dati di vendita
- Pianificazione strategie di marketing (in collaborazione con Marketing Manager) online ed offline con relativa individuazione canali di comunicazione (brochure, presentazioni, video, azioni promozionali)
- Definizione canali di distribuzione e modalità di presentazione dei prodotti
- Training e formazione forza vendite in collaborazione con Sales Manager
- Workshop e formazione ad agenti di viaggio
- Analisi dei dati e delle campagne di advertising
- Analisi delle vendite
- Progettazione e lancio nuovi prodotti
- Report direzionali

05/04/2014–05/04/2016

**Amministratore Unico e Direttore Tecnico**

Agenzia di Viaggi "I.TA.CA. srl", Pozzuoli (Napoli)

Agenzia di Viaggi locata all'interno del Comprensorio Olivetti in Pozzuoli Via Campi Flegrei specializzata in :

- Vendita pacchetti turistici
- Viaggi di Nozze
- Biglietteria aerea/marittima/ferroviaria
- Incentive
- Viaggi di gruppo e leisure
- Organizzazione eventi

10/01/2005–31/03/2014

**Booking Manager**

Oltremare Tour Operator srl, Pozzuoli (Napoli)

- gestione, monitoraggio e coordinamento delle attività di reparto
- analisi e distribuzione preventivi
- coordinamento quotidiano delle principali attività operative dei collaboratori di reparto
- gestione e monitoraggio evasione di tutti i preventivi
- prenotazione servizi turistici

01/04/2004–01/01/2005 **impiegato/addetto alle vendite**

Every Tour srl, Casoria (Napoli)

- addetto alle vendite pacchetti turistici
- costruzione pacchetti turistici
- biglietteria aerea/marittima/ferroviaria

01/12/1999–31/03/2004 **impiegato/addetto alle vendite**

Ischia Holidays srl, Ischia/Pozzuoli (Italia)

- vendita pacchetti turistici
- biglietteria aerea/marittima/ferroviaria
- addetto assistenza incoming

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**Perito Capotecnico Elettronica e Telecomunicazioni**

ITI "Augusto Righi", Napoli (Italia)

**Facoltà di Economia corso Scienze Del Turismo ad Indirizzo Manageriale**

Università degli Studi Di Napoli Federico II, Napoli (Italia)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
B2	B2	B2	B2	B2

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato  
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

**Competenze comunicative**

Spirito di gruppo e capacità nella gestione del lavoro di gruppo e nella percezione delle esigenze individuali. Ho avuto modo di sviluppare queste abilità grazie all'esperienza di team working durante il mio percorso sia in agenzia che in Oltremare TO.

Ho inoltre sviluppato ottima disponibilità all'ascolto e al confronto. Attitudine al contatto con la clientela, acquisita soprattutto grazie all'esperienza agenziale. Buone capacità comunicative e relazionali sviluppate sia in ambito universitario, sia lavorativo in occasione di comunicazioni telefoniche e comunicazioni interne. Atteggiamento costruttivo e ottimo senso di adattamento grazie alla frequentazione di ambienti multiculturali in cui era indispensabile interagire con gli altri per raggiungere un obiettivo condiviso sia durante i numerosi viaggi di lavoro (FAM TRIP).

**Competenze organizzative e gestionali**

Ho acquisito buone capacità di lavorare sotto pressione e in momenti di forte stress soprattutto durante l'attuale esperienza di Product Manager gestendo autonomamente le diverse attività rispettando le scadenze. Questa tipologia di attività mi ha permesso di lanciare nuovi prodotti con discreto successo, quali ad esempio la business unit "PARTENZE SPECIALI", prodotto con blocco spazio con formula di vuoto/pieno sia per la parte volo che quella land avendo così anche la possibilità di sperimentare e presentare nuove destinazioni. Una di queste è stata Sharm El Sheikh. E' stato un progetto che ha riscosso notevole successo in quanto presentato in un Tour Operator notoriamente riconosciuto dal trade per destinazioni di lungo raggio.

## Competenze professionali

- Buona conoscenza di sistemi GDS quali Sabre/Amadeus/Galileo
- Corso IATA UFTAA Standard B.S.P.
- Corso IATA B.S.P. & OPATB2

## Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente autonomo	Utente autonomo	Utente autonomo	Utente autonomo	Utente autonomo

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

Buona conoscenza ed utilizzo pacchetto Office

## Patente di guida

A, B

## ULTERIORI INFORMAZIONI

## Trattamento dei dati personali

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.