

INFORMAZIONI PERSONALI

**ANTONIO MOTTA**

📍 VIA NICOLA SOLE, 73 85100 - POTENZA (PZ) ITALIA

☎ +39 349 4914424 📠 +39 349 4914424

✉ antoniomotta70@hotmail.it

🌐 www.linkedin.com

💬 Skype: Mottus1

Sesso M | Data di nascita 18/06/1970 | Nazionalità ITALIANA

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Luglio 2014 ad Oggi

**CEO e PROPRIETARIO di EIEMSI Communication
SA e MEDIA Consultant - area Commerciale CM3 Campania-Basilicata**
EiEmSi Comm. – POTENZA

SEATPG MEDIA AGENCY SPA

- Agenzia di Comunicazione: Sviluppo siti WEB, SEO, SEM, Social Media Manager, Sviluppo piani di Comunicazione per PMI e Aziende. Proprietario e Sviluppatore del sito E_Commerce Lucaniashearth.com, progetto finanziato dal corso CCAA PZ SIRNI 2014-15.
- Sales Assistant per SeatPg come Agente di Commercio e Media Consultant PMI

Maggio 2010 ad Marzo 2012

CUSTOMER SALES AGENT E KEY ACCOUNT RETE ADV E WEB ADV
eDREAMS ITALIA - MILANO

- Sviluppo Rete Agenzie eDreams. Relazione, cura e vendita dei servizi di eDreams nel mercato turistico del web. Nella fattispecie il programma Club eDreams volto alla possibilità data alla rete agenzie italiane di avere visibilità e vendita diretta di servizi turistici a fronte di riconoscimenti commissionali importanti. Capacità di negoziazione e analisi sales e Web Marketing sono i punti di forza che adottato per la realizzazione dei vari circuiti.
- **Risultati:** oltre 1000 Adv affiliate e fatturato stimato di oltre 150k €/mese

Attività o settore vendita di servizi turistici online

Aprile 2009 a Aprile 2010

TRADE MANAGER LOMBARDIA
IPERCLUB SPA - ROMA

- Relazione, cura e vendita dei servizi di Promotion Marketing dell'Iperclub nel mercato turistico: dalle Adv sino ai TO. In particolare il programma "Travel Card by Iperclub" che prevede la creazione di circuiti commerciali incentrati sull'Adv il cui scopo è la diffusione della fidelity Card. Capacità di negoziazione su tutte le categorie merceologiche e analisi sales e Marketing sono i punti di forza che adottato per la realizzazione dei vari circuiti.
- **Risultati:** oltre 300 Adv affiliate e fatturato complessivo di oltre 1m di €.

Attività o settore VENDITA DI SERVIZI PROMO MARKETING

Settembre 2008 a Aprile 2009

PRODUCT MANAGER EVENTI
Informatics&Communication- Milano

- PM Events per il settore medico-farmaceutico. Inserimento ECM per il ministero della salute, ricerca e negoziazione delle location ove organizzare l'evento. Vendita dei servizi alle aziende in qualità di sponsor dell'evento stesso.

Attività o settore vendita di servizi turistici online

Nov. 2004 a Settembre 2008

WEB MARKETING MANAGER
MSC CROCIERE SPA/SA – NAPOLI- GINEVRA

- Responsabile Web marketing presso l'ufficio Marketing Corporate della società. In generale nell'ufficio marketing ho maturato sensibile esperienza nell'attività di PM con particolare attenzione alla ricerca e analisi sul prodotto/servizio (benchmark, posizionamento di prodotto, analisi e sviluppo di prodotto); attività di promozione del prodotto (incentive prg B2B e web marketing puro x siti B2C); analisi di distribuzione sul mercato nazionale ed internazionale per clienti business e consumer; coordinamento per la comunicazione di prodotto.
- **Risultati:** i siti B2C hanno avuto un totale di oltre 3.000.000 visitatori unici. Obiettivo era raggiungimento di oltre 5 milioni di visitatori entro fine 2008. Il sito B2B ha raggiunto oltre 4500 Agenzie Worldwide connesse generando un volume di circa il 24% di fatturato su internet rispetto al totale fatturato azienda. Il budget marketing avuto in gestione era pari a c/a 900k € per attività di promozione e sviluppo con aumento del 3,5% ogni anno vs budget marketing totale.

Attività o settore vendita di servizi e prodotti turistici -Crociere

Aprile 2012 ad Marzo 2013

SALES EXPORT MANAGER

ALTRAFO SRL - MATERA

- Responsabile commerciale mercati esteri, analisi e ricerca dei mercati in target con il prodotto offerto, preparazione delle offerte e ricerca della rete agenziale all'estero. Analisi Marketing e Trade preparazione dei listini commerciali e vendita ai mercati. Paesi interessati area BRIC e UE ed Extra UE, in particolare collaborazioni aperte con : Russia, Sud Africa, India, Bulgaria, Grecia, Egitto, Romania

Attività o settore Metalmeccanico – Produzione Trasformatori Industriali Media Potenza

Agosto 2001 ad Ottobre 2004

SALES EXECUTIVE SENIOR

COSTA CROCIERE SPA - GENOVA

- Sales Executive dell' area Nord di Milano – Provincia di Milano Nord – Como e Como provincia, Lecco e provincia. Agenzie di viaggio in portafoglio gestionale c/a 430.
- **Risultati:** All'inizio l'area era sotto il 26%. Dopo 3 anni l'area è stata riportata al raggiungimento degli obiettivi prefissati dalla direzione Commerciale con picchi del 103%.

Attività o settore :vendita di servizi e prodotti turistici -Crociere

Ottobre 2000 Luglio 2001

OFFICE MANAGER SPV

BASSI&KIRBEL SRL - MILANO

Responsabile Office con mansioni di analisi e controllo del database agenzie di viaggio per **British Airways** . Supervisore del programma "Escape".

Attività o settore vendita di servizi e prodotti turistici – PROGRAMMA FIDEALIZZAZIONE COMPAGNIE AEREE

Febbraio 1997/2000

CUSTOMER RELATIONSHIP AGENT

CENDANT ITALIA MEMBERSHIP SERVICES SPA (BRITISH AIRWAYS)

- Esperienza di CRM: addetto al Customer Service telefonico con mansioni organizzative e di gestione dei programmi d'incentivazione per agenti di viaggio.

Attività o settore vendita di servizi e prodotti turistici – PROGRAMMA FIDEALIZZAZIONE COMPAGNIE AEREE

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

sino ad Oggi

LAUREANDO IN GIURISPRUDENZA

UNIVERSITA' "FEDERICO II" FACOLTA' GIURISPRUDENZA - NAPOLI

1989/90

DIPLOMA MATURITA' SCIENTIFICA

VOTO: 45/60

ISTITUTO PADRI BARNABITI "F.DENZA" - NAPOLI

2000

CORSO DI QUALIFICA MANAGERIALE

SDA "BOCCONI" - SCUOLA DIREZIONE AZIENDALE - MILANO

- Corso di Marketing e Vendita incentrato sul prodotto turistico e in senso lato sull'organizzazione, vendita e marketing di realtà industriali nella fattispecie sulla Air-Industry

2000

MANAGEMENT DEL TERZIARIO

"CFMT" Centro di Formazione Management del Terziario - MILANO

- Corso di formazione - "People Reading: dalla Comunicazione alla relazione efficace, strategie di comunicazione attraverso il Personal Profile System".

2000

AGENTE EMISSIONE BIGLIETTERIA AEREA INTERNAZIONALE

PUNTI: 40

"AGENDA IATA-UFTTA" c/o Amadeus Italia - MILANO

- Attestato di Frequenza Tariffe e Biglietteria Aerea, CRS Amadeus, Back Office e Marketing

2000

GEST.MANAGERIALE WEB MARKETING

"FORMAPER" - Scuola d'Imprenditorialità MILANO

- Corso Web Sales & Marketing " Il Commercio Elettronico: nuove prospettive di Business"

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre ITALIANO

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
INGLESE	C1/2	C1/2	C1/2	C1/2	C1/2
SPAGNOLO	B1/2	B1/2	B1/2	B1/2	B1/2

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative possiedo buone competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza lavorativa decennale

Competenze organizzative e gestionali leadership (responsabile di un team di oltre 10 persone in MSC); gestione di Budget aziendali

Competenze professionali buona padronanza di Project Management e Project Marketing (offline – online)

Competenze informatiche

- Ambienti: MSDOS, Windows , Pacchetto Windows Office, Internet,
- Corso Access (base e avanzato) per la creazione e la gestione Database con S.I.S
- SEO,SEM
- Google Adwords. Adsense, Analytics

Patente di guida A/ B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Servizio Militare 1994/95

- :Svolto presso il **2° rgt. A. CAM. SMV. "Potenza" a Barletta** con mansioni d'addetto ai comandi ed in seguito eletto in qualità di rappresentante militare a livello di Regione Militare Meridionale (**COIR**). Congedato con i gradi di **Caporale Maggiore** ed eccellente valutazione

Dati personali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".