

ENRICO PERUZZO

ESPERIENZE PROFESSIONALI

ACF FIORENTINA - Firenze

Revenue Director | Gen 2023 –

- Definizione e implementazione della strategia commerciale
- Gestione del budget
- Sviluppo nuove opportunità di business
- Gestione dei rapporti con i Key Client
- Analisi dati e redazione reportistica
- Gestione del team Revenues
 - Ticketing (8 persone)
 - Partnership & Sponsorship (8 persone)
 - Match & Event (6 persone)

Head of Commercial | Gen 2022 – Dic 2022

- Definizione e implementazione della strategia commerciale
- Gestione del budget
- Sviluppo nuove opportunità di business
- Gestione dei rapporti con i Key Client
- Analisi dati e redazione reportistica
- Gestione del Team Revenues
 - Ticketing (8 persone)
 - Partnership & Sponsorship (8 persone)

Sales Referent | Apr 2019 – Dic 2021

- Gestione accordi di partnership e sviluppo piano attivazioni
- Scouting new business
- Gestione e pricing corporate ticketing
- Gestione team sales (2 persone)
- Definizione business plan e pacchetti partnership
- Implementazione CRM Sales
- Gestione commerciale del progetto "Viola Park"

VENEZIA FC- Venezia

Head of Sales | Set 2017 – Apr 2019

- Gestione accordi di partnership/sponsorship e sviluppo piano di attivazioni
- Sviluppo e gestione business hospitality Stadio Pierluigi Penzo
- Definizione business plan e pacchetti di sponsorship/partnership
- Scouting nuovi clienti
- Gestione match day e sviluppo PR
- Gestione e pricing corporate ticketing
- Gestione team sales
- Gestione e responsabilità del budget

PROFILO

CONTATTI

COMPETENZE

- ✓ Capacità di leadership
- ✓ Abilità comunicative
- ✓ Capacità adattamento
- ✓ Capacità analitiche
- ✓ Creatività
- ✓ Autonomia
- ✓ Problem solving

COMPETENZE LINGUISTICHE

- ✓ ITALIANO C2
- ✓ INGLESE C1

ATTIVITÀ E INTERESSI

INFRONT (ACF Fiorentina) - Firenze

Senior Sales Account | Mag 2012 – Set 2017

- Gestione accordi sponsorship/partnership e coordinamento del piano di attivazioni
- Sviluppo e organizzazione Business Hospitality Stadio Artemio Franchi
- Supporto alla direzione commerciale nella definizione business plan e pacchetti partnership
- Scouting nuovi clienti
- Gestione matchday e sviluppo PR
- Gestione corporate ticketing

GSPORT (Spal 1907) - Ferrara

Responsabile Sales & Marketing | Gen 2011 – Mag 2012

- Gestione accordi sponsorship/partnership e sviluppo del piano di attivazioni
- Sviluppo e organizzazione Business Hospitality Stadio Paolo Mazza
- Definizione business plan e pacchetti di partnership
- Responsabilità budget commerciale
- Coordinamento MatchDay

GSPORT (Parma FC) - Parma

Sales account | Lug 2010 – Gen 2011

- Gestione accordi sponsorship/partnership e sviluppo del piano di attivazioni
- Sviluppo e organizzazione Business Hospitality Stadio Paolo Mazza
- Definizione business plan e pacchetti di partnership
- Responsabilità budget commerciale
- Coordinamento MatchDay

ISTRUZIONE

MASTER SBS – SPORT BUSINESS STRATEGY

Università Ca' Foscari – Venezia

Master di Primo Livello

Set 2009 – Giu 2010

LAUREA SPECIALISTICA IN ECONOMIA E FINANZA

Università Ca' Foscari – Venezia

Mercati e intermediari finanziari

Set 2004 – Lug 2007

Tesi: Analisi delle performance delle società di calcio di Serie A

CORSI

MASTER LEADERSHIP E GESTIONE AZIENDALE

24Ore Business School

Gen 2023

MASTER CUSTOMER EXPERIENCE MANAGER

24Ore Business School

Mar 2023 – Giu 2023