

FRANCO ANTONIO CECCHI KRASSA

Alsacia 57 El Golf, Las Condes, Chile.

Cel. de contacto (+56 9) 82464854, e-mail: frcecchi@yahoo.com

RESUMEN PROFESIONAL

Historiador del Arte con mención en Conservación y Restauración de Bienes Culturales, con curso de Postítulo en Cooperación Cultural Iberoamericana de la Universidad de Barcelona y con 15 años de experiencia en empresas del rubro turístico y gastronómico. Se ha desempeñado principalmente en las áreas de Marketing y Operaciones, con principal foco en el desarrollo de productos turísticos de Chile, Bolivia y Argentina. Competencias desarrolladas en liderazgo, trabajo en equipo y planificación, además dominio avanzado del idioma italiano.

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

| | | |
|---------------------------|---|------------------------|
| POSTÍTULO | Diplomado en Cooperación Cultural Iberoamericana Universidad de Barcelona, España. Departamento de Economía Facultad de Economía y Empresa | 2000-2001 |
| EDUCACIÓN SUPERIOR | Licenciado en Historia del Arte con mención en Conservación y Restauración de Bienes Culturales. Facultad de Educación y Cultura, Universidad Internacional Sek, Chile. | 1996-2001 |
| ENSEÑANZA MEDIA | Colegio Internacional Sek , Santiago, Chile Scuola Italiana Vittorio Montiglio , Santiago, Chile. | 1993-1994 1980-1992 |

EXPERIENCIA LABORAL

Pasta E Brazza Restaurant **General Manager**

Diciembre 2017 – A la fecha

- Dirige, supervisa y evalúa el buen funcionamiento del restaurante, así como a los empleados a su cargo: 30 personas.
- Plantea mejoras operativas, logísticas y funcionales.
- Diseña e implementa plan de marketing para aumentar ventas.
- Lleva el control financiero del negocio: gastos previstos y extraordinarios, pagos a empleados y proveedores.
- Organiza y produce eventos dentro del local.
- Desarrolla productos para operadores turísticos de la Región: catering y servicio customizado según cada cliente, entre otros.

Principales logros:

- En el año 2018 incrementa las ventas en un 15% respecto al año anterior, mediante la creación de nuevas y atractivas promociones para los clientes, el lanzamiento de nuevas líneas de producto regionales, generando alianzas con productores de la región.
- Interviene en la gestión del clima organizacional, mejorándolo a través de encuestas participativas, canales de comunicación más directas y efectivas e implementando nuevos beneficios para los colaboradores del local, entre los cuales destaca el premio al mejor trabajador. Mediante lo anterior, consigue disminuir el nivel de rotación.

Turavion S.A Chile**Ejecutivo de Marketing, Ventas y Operaciones****Junio 2015 – Octubre 2017**

- Gestiona y comercializa paquetes turísticos y servicios para el mercado italiano, posicionándolo como el mercado líder en ventas de la empresa.
- Desarrolla propuesta de Plan de Marketing 2015-2016 Turismo receptivo.
- Genera contenidos para las plataformas comunicacionales en el área receptiva, como newsletters en español e italiano para la fidelización y generación frecuente de contacto, ofreciendo a través de ellos ofertas atractivas de productos y servicios.
- Asesora al área de ventas para el desarrollo de programas y servicios dirigidos a clientes del mercado francés e italiano.

Principales Logros

- Crea e implementa Roadbooks (revista de viajes) para Programas Selfdrive con el objetivo de mejorar la experiencia de viaje a cliente final. Con esta revista, se pudo a su vez, transmitir con éxito la cultura y geografía chilena, por lo que el instrumento fue traducido al alemán, inglés y francés.
- Mejora el control de calidad en el área Receptiva y Operaciones, desarrollando flujos y procedimientos internos (flujo de reclamos, organigrama del área de operaciones).

Metropolitan Touring Chile**Product & Marketing Manager****Septiembre 2013 – Abril 2015**

- Planifica la promoción anual de productos y programas turísticos, desarrollando campañas promocionales para este fin, mensuales semestrales y anuales.
- Elabora y es responsable de la revisión de costos en programas diseñados.
- Negocia tarifas con productos y servicios Turísticos en Latinoamérica para área receptiva.

Principales Logros

- Desarrolla y promueve nuevos programas turísticos con destinos en Chile, Argentina, Bolivia y Perú para clientes de mercados europeo y Latam.
- Genera novedosos programas turísticos, con los que la empresa experimenta un aumento de ventas en clientes de nicho.

Exploring Chile**Jefe de Operaciones****2011 – Septiembre 2013**

- Responsable de crear, estandarizar y documentar procesos de la operación de programas vendidos en Chile, Bolivia y Argentina.
- Responsable de las áreas de apoyo a la venta: servicio de emergencia, aeropuerto, documentación.

Principales Logros

- Desarrolla el área de Marketing receptivo, elaborando nuevos productos turísticos para el mercado brasilero e italiano.
- Asesora y optimiza procedimientos en el área de ventas para clientes directos, unificando y generando pautas de ventas adecuadas para este nicho.

Hotel Termas de Chillan Chile**Asesor de Actividades Exteriores. Jefe de Expediciones****Diciembre 2009 – Agosto 2010**

- Lidera la elaboración de programa para desarrollar Nuevas Rutas de Trekking del Hotel.
- Elabora Talleres y Manuales de Capacitación de Guías y empleados (Manejo de grupos, Perfil del Guía, No Dejar Rastro, Prevención de Riesgos, Historia y Geografía local, Geología).

Azimut 360 Chile

Jefe de Operaciones, San Pedro de Atacama

Marzo 2004 – Septiembre 2009

- Coordina e implementa las operaciones en el Norte de Chile, Bolivia y Argentina de programas de turismo aventura y convencionales de la empresa, a cargo de un equipo de 12 personas.
- Promueve y vende productos turísticos a clientes directos.

Guía de Turismo

- Trabaja como guía de Turismo Aventura y Convencional en todo Chile, Bolivia y Argentina.
- Coordina programas a destinos y lugares poco conocidos por el turismo convencional.
- Lidera ascensiones a volcanes y montañas en Chile: Licancabur, Seirecabur, Lascar, Aucanquilcha, Toco, Nevados de Putre, Colorado. Volcanes bolivianos como el Uturunco, Tunupa, y en Patagonia Argentina, el Cerro Solo.

Principales Logros

- Crea el Manual de Servicios Azimut para Guías y Conductores.
- Contribuye a la implementación de mejoras en el área Recursos Humanos y Marketing, proponiendo proyecto de actualización y promoción de Protocolos para guías y clientes directos.
- Desarrolla el área de nuevos productos, aportando en la elaboración de nuevos programas overland para clientes italianos.

INFORMACIÓN ADICIONAL

- **Idiomas:** Italiano nivel avanzado (escrito, lectura y hablado). Ingles intermedio (lectura y hablado)
- **Herramientas técnicas:** Tour Plan, Office (Word, Excel, PowerPoint, Acces), Toteat.
- **Cursos y Becas adicionales:** **Curso de Excel Nivel Intermedio**, efectuado por Turavion. Agosto 2016. Santiago, Chile.
Curso Primeros Auxilios WFR. 2009 Ecomed Bariloche, Argentina.
Beca de Estudio del Gobierno Italiano Región del Veneto 2003-2004, Padova, Italia
Curso de Italiano y Cultura General, Curso Producción Multimedial.
- **Principales Hobbies e intereses:** Futbol, Tennis, Montañismo, Natación, Ski nieve, Ski agua, Mountain bike. Fotografía. Actor en Spot publicitarios como CDF, Jumbo, Fuzol, entre otros.

DATOS PERSONALES

- **Nacionalidad:** Chilena e italiana
- **Fecha de Nacimiento:** 06/04/1976
- **Rut:** 14.458.756-1