



DANIELA RIGHI

Profilo

Imprenditrice con oltre 20 anni di esperienza nella gestione e nello sviluppo di aziende nel settore turistico e alberghiero, con una forte apertura verso nuovi modelli di business e opportunità di crescita in settori diversificati. Specializzata in sales & marketing strategy, sviluppo commerciale e ottimizzazione organizzativa, capacità di leadership e visione strategica. Dotata di eccellenti capacità di comunicazione e organizzazione, ho guidato team di alto livello e gestito con successo fasi di transizione aziendale, negoziazioni strategiche e momenti di crisi.

Nel 2022, ho gestito la vendita della quota di maggioranza della mia azienda alla DSR Hotel Holding, parte del gruppo Der Touristik, mantenendo il ruolo di Amministratore Delegato.

 + 39 348 4509923

 daniela.righi@me.com

 LinkedIn.com/daniela-righi

 Brenzone sul Garda (VR)

Istruzione

Diploma di liceo linguistico

Corso di Revenue Management

Corso dirigenti sicurezza sul lavoro

Marketing on line

SKILLS E COMPETENZE

Sales , Marketing & Revenue

- Analisi dei mercati e definizione ed implementazione di strategie di espansione
- Creazione, gestione e ottimizzazione di piani di vendita e promozione
- Capacità di negoziare accordi strategici con partner internazionali
- Costruzione di reti commerciali per la fidelizzazione dei clienti
- Definizione di strategie di sales & revenue management



Esperienze professionali

Mira Hotels & Resorts

2012

Co-Founder & CEO

-

Pres.

- Gestione strategica dell'azienda, supervisione delle aree Sales & Marketing, Revenue Management, HR, Controlling , Amministrazione , Operativo ed F&B .
- Pianificazione ed esecuzione di strategie di espansione e posizionamento del brand nel settore alberghiero.
- Sviluppo delle vendite e gestione dei contratti di management e affitto diretto per le strutture della catena.
- Relazioni con istituti bancari, fornitori e clienti B2B, inclusi Tour Operator e agenzie di viaggio.
- Supervisione delle operazioni alberghiere, lavorando a stretto contatto con i General Manager per ottimizzare i servizi offerti e la redditività .
- Coordinamento della vendita della quota di maggioranza dell'azienda a DSR Hotel Holding nel 2022 e gestione del rapporto con la sede tedesca.
- Conduzione e supervisione del ricorso presso la Corte di Venezia, ottenendo una sentenza favorevole per l'azienda.
- Pianificazione delle azioni di recupero e stabilizzazione aziendale prima della vendita della società.

DANIELA RIGHI



Esperienze Professionali

Gestione e Organizzazione Aziendale

- Pianificazione strategica e direzione generale di azienda e team
- Controllo delle performance operative e finanziarie
- Ottimizzazione dei processi e gestione delle risorse umane
- Supervisione delle attività operative con focus sulla qualità
- Innovazione e implementazione di tecnologie e strumenti digitali
- Gestione della comunicazione interna ed esterna

Financial Management

- Pianificazione di budget, forecast e controllo di gestione
- Ottimizzazione dei flussi finanziari e dei costi aziendali

Business Development & Strategia Aziendale

- Visione strategica, identificazione di nuove opportunità di business
- Pianificazione e gestione di fusioni e acquisizioni
- Creazione di modelli di crescita e posizionamento aziendale e scalabilità delle operazioni
- Sviluppo di partnership strategiche e relazioni istituzionali

Leadership & Team Management

- Gestione di team internazionali e multidisciplinari
- Sviluppo delle competenze interne e gestione dei talenti
- Creazione di un ambiente di lavoro motivante e produttiva

2011

-

2017

Iberostar Hotels & Resorts – Palma di Maiorca

Sales & promotion Manager

- Definizione ed esecuzione della strategia di Sales & Marketing per il mercato italiano.
- Analisi di mercato, individuazione di nuove opportunità commerciali e sviluppo della rete clienti.
- Partecipazione a fiere, eventi e workshop per la promozione del brand.
- Gestione diretta di agenzie di viaggio, tour operator e clienti MICE per incrementare le vendite.
- Espansione delle operazioni commerciali anche sui mercati russo, ucraino e tedesco, coordinando un team di tre risorse in loco.

2008

-

2012

Refa Tours srl

General Manager & Contract manager

- Gestione del mercato incoming sul Lago di Garda, con focus su ricerca e negoziazione di contratti alberghieri.
- Definizione di strategie tariffarie e di vendita per ottimizzare il portafoglio clienti.
- Gestione diretta delle relazioni con tour operator internazionali, tra cui ITS & Jahn Reisen (DER Touristik Group).
- Collaborazione con colleghi di 20 destinazioni internazionali per elaborare strategie commerciali congiunte.
- Partecipazione alla digitalizzazione e sviluppo di un gestionale interno per la società Axis Data.

2005

-

2007

FHR – Falkensteiner Hotels & Residences

Sales & Contract Manager

- Sviluppo e implementazione di strategie di vendita per il mercato italiano per tutte le strutture del gruppo.
- Gestione dei rapporti con gruppi incentive, MICE, TO ed eventi speciali per l'espansione delle vendite.
- Elaborazione di offerte e pacchetti turistici personalizzati in base alle esigenze dei clienti.
- Monitoraggio del mercato e dei competitor, individuando nuove opportunità di business.
- Partecipazione a fiere e eventi di settore per la promozione del brand.

DANIELA RIGHI

Problem-Solving & Gestione della Crisi

- Identificazione e gestione di crisi aziendali e operative
- Coordinamento di strategie legali per la risoluzione di controversie
- Pianificazione e attuazione di piani di recupero e stabilizzazione

Conoscenze tecniche

Microsoft office

Protel

Booking Expert

Simple Booking

Rate Board

Lybra

Social media

Canva

Chat GPT

ADS google

Lingue

Italiano madrelingua

Inglese avanzato

Tedesco base



Esperienze Professionali

Falk Tours GmbH (gruppo Falkensteiner)

Sales & Contract Manager

2004

-

2004

- Analisi del mercato e della concorrenza per identificare nuove opportunità di vendita.
- Ricerca e sviluppo di prodotti turistici, negoziazione di tariffe e servizi con hotel partner.
- Elaborazione di offerte e contratti per il mercato incoming in Italia.
- Gestione del portafoglio clienti B2B, con particolare attenzione a tour operator e agenzie di viaggio.

Central Holidays – New York

Sales & Reservation Manager

2003

-

2004

- Gestione della prenotazione e dell'organizzazione di gruppi leisure e MICE.
- Negoziazione delle tariffe alberghiere e dei servizi con fornitori internazionali.
- Creazione e gestione di pacchetti turistici personalizzati per clienti americani.
- Supervisione dell'intero ciclo di viaggio, dalla prenotazione fino alla conclusione del servizio.

Benacus srl

Sales & Reservation Manager

1999

-

2003

- Gestione di richieste e prenotazioni per clienti individuali, gruppi, TO e agenzie di viaggio.
- Negoziazione e gestione dei contratti con hotel e tour operator per ottimizzare la redditività.
- Creazione di offerte turistiche competitive basate sull'analisi del mercato.

United colors of Benetton

Store Manager

1995

-

1999

- Gestione e coordinamento di un team di sette persone, assicurando l'ottimizzazione delle vendite.
- Monitoraggio delle performance di vendita e analisi delle strategie per incrementare i ricavi.
- Supervisione e gestione inventariale e degli acquisti, con particolare attenzione alla selezione dei campionari.
- Cura del visual merchandising per migliorare l'attrattività del punto vendita.

Munita di patente B

Autorizzo trattamento dei miei dati personali presenti nel CV, ai sensi dell'art. 13 d.lgs. 30 giugno 2003 N° 196 - " codice in materia di protezione dei dati personali " e dell'art. 13 GDPR 679/16 - " Regolamento europeo sulla protezione ed i dati personali "