

Massimo Rosati

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome Massimo Rosati
Indirizzo *omissis*
Telefono *omissis*
Fax *omissis*
E-mail massimo.rosati@unifi.it
Nazionalità Italiana
Dati di Nascita 26 Gennaio 1968

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 2006 - Msnconsulting Snc Firenze

Titolare

Servizi di Consulenza Commerciale e Marketing per il settore Turistico.
Società di gestione della catena alberghiera MSNHOTELS & SUITES ed attività di progettazione di pacchetti ed eventi.

Principali clienti:

- ::Regione Toscana – Campagna Promozionale 2010 “Voglio Vivere Così”
- ::Gruppo Insideflorence*** – Firenze
- ::Gruppo Vivahotels**** - Firenze
- ::Hotel Galles*** – Genova
- ::Relais Rocca di Castagnoli**** – Gaiole in Chianti (Siena)
- ::Relais Bacio**** – Certaldo (Firenze)
- ::Hotel Bastiani Grand**** - Grosseto
- ::Relais Santa Croce*****L – Firenze
- ::Palazzo Ciompi Suites**** – Firenze
- ::Palazzo Galletti Suites**** – Firenze
- ::La Casa del Garbo**** - Firenze
- ::Hotel Cimabue*** - Firenze
- ::Residenza Vespucci – Firenze
- ::B&B Galileo 2000 – Firenze
- ::B&B Panella – Firenze
- ::B&B Palazzo Lombardo - Firenze
- ::Agriturismo Vigneti del Mandorlo – Asti
- ::Agriturismo Dolci Colline – Cortona (Arezzo)
- ::Agriturismo Ghezzi – Cortona (Arezzo)
- ::Agriturismo Carresi – Chianti (Firenze)
- ::Residenza d'epoca Palazzo Uguccioni – Firenze
- ::Residenza d'epoca First of Florence - Firenze

Dal 2003 al 2005 Worldsitehotels.com Srl Firenze

Amministratore Delegato
Centro Prenotazioni in Internet per il settore Turistico-Alberghiero.

Dal 2001 al 2005 Flemal Srl Firenze

Amministratore Delegato
Hotel Alexander**** ed Hotel Fleming*** (Catena VIVAHOTELS)

Dal 1999 al 2003 Hotels & Tourist Services Srl Firenze

Amministratore Delegato
Società di Gestione della Catena VIVAHOTELS

Dal 1998 al 1999 Hotels & Tourist Services Srl Firenze

Responsabile del Progetto di sviluppo della marca VIVAHOTELS®
-Programmazione di Ricerche mercato e Benchmarking competitivo.
-Definizione delle strategie di sviluppo e Definizione del piano Mktg.
-Progettazione ed implementazione del programma di E-commerce.

1998 Formazione Viva Srl Firenze

Assistente al Responsabile Selezione e Formazione del Personale
-Progettazione di programmi comunitari co-finanziati nell'ambito del
F.S.E. (Leonardo da Vinci, Raffaello).

1998 Formazione Viva Srl Firenze

Assistente al Responsabile Certificazione Qualità
-Acquisizione di competenze relative all'impianto di S.Q. ISO 9000 e
Sistemi HACCP

1995 SSSUP "S. Anna" Pisa

Collaboratore in un Progetto di Ricerca realizzato con Confindustria,
IRPET, Regione Toscana.

INCARICHI ACCADEMICI, ATTIVITA' DI RICERCA

2-4 Settembre 2010 Presentazione al 13° Toulon-Verona Conference in Coimbra (Portogallo)
di una ricerca dal titolo "*Electronic channels for small sized hotel
businesses: some insights from the Italian case*"

Dicembre 2009 Co-autore di un articolo in corso di pubblicazione su rivista ad impact
factor dal Titolo "*Il cambiamento tecnologico nella distribuzione del
prodotto alberghiero: nuovi modelli, attori e problemi emergenti*"

Dal 2009- Socio Ordinario della Società Italiana di Marketing (SIM)

Maggio 2007 Provincia di Pistoia Pistoia
Contratto di Consulenza per la predisposizione di un Piano di Marketing
Territoriale per "Pistoia Città D'arte".

Dal 2006 - Università degli Studi di Firenze – Sede di Pistoia Pistoia

Professore a Contratto presso il Dipartimento di Scienze Aziendali per il
corso di Gestione e Marketing del Turismo presso il Corso di Laurea in
Scienze Turistiche di Pistoia – Interessi di Ricerca: Sistemi Turistici

Locali.

- 2006 11th International Forum Unesco "University and Heritage" Firenze
Relatore della ricerca dal titolo "*Sustainable development and sound tourism: the "Cinque Terre" case study*."
- 2005 EU Programme "Culture 2000" Progetto Smarthistory Firenze
Ricerca dal Titolo: "*Sustainable Development and Sound Tourism at Cinque Terre*", pubblicata all'interno del Joint International Project Handbook "*From Smart History towards common European heritage by a Preservation Model of Cinque Terre National Park*".
- 2000 - 2008 Università degli Studi di Firenze Firenze
Professore a Contratto presso il Dipartimento di Scienze Aziendali per il corso di Marketing Turistico presso il Corso di Laurea in Economia e Gestione dei Servizi Turistici di Firenze – Interessi di Ricerca: Sistemi Verticali di Marketing e nuovi modelli distributivi Turistici

ATTIVITA' DI TUTORAGGIO ACCADEMICO

- A.A. 2009/2010 - *Tendenze della domanda ed evoluzione strategica delle imprese crocieristiche: Il Caso Costa Crociere.*
- *Qualità della location ed innovazione del prodotto congressuale: il caso "Villa Erba" a Cernobbio.*
- *Il ruolo delle Nuove Tecnologie per la fruizione delle città d'arte: Il caso Experience Roma.*
- *Le strategie competitive delle imprese operanti nella organizzazione di eventi congressuali: il caso OIC.*
- *Le strategie di riposizionamento turistico dei territori: il caso provincia di Prato*
- *Nuovi segmenti e nuovi flussi del turismo verso l'Italia: il caso del mercato spagnolo.*
- A.A. 2008/2009 - *Il Marketing territoriale come strumento di valorizzazione turistica dei prodotti tipici e delle tradizioni Lucane: alcuni progetti specifici*
- *Strategie competitive delle imprese alberghiere operanti nel segmento lusso: il caso Royal Demeure*
- *Le Strategie di posizionamento delle strutture ricettive termali nel segmento Wellness: il caso Fonteverde (S.T.B)*
- *La location come elemento di innovazione del Prodotto Turistico Congressuale.*
- *Le leve della qualità e del prezzo per il posizionamento di una struttura alberghiera in una città d'arte. Il caso Borghese Palace Art Hotel.*
- A.A. 2007/2008 - *Le Strategie distributive adottate dalle imprese di organizzazione di viaggi e vacanze: Il caso Phone & Go"*
- *La Logica di Rete nelle Strategie di Sviluppo delle Imprese Termali: Il caso "Terme di Toscana".*
- *La Valorizzazione delle Risorse Museali in una prospettiva di Marketing Turistico: "Il caso Paestum"*
- A.A. 2006/2007 - *La comprensione del comportamento di acquisto dei prodotti turistici:*

fattori chiave di successo delle agenzie di viaggio online.

- Elementi caratteristici della comunicazione pubblicitaria nel trasporto aereo: il caso Ryanair"

- Il Turismo degli eventi aggregativi nel settore farmaceutico: il caso Boehringer - Ingelheim

- Lo Sviluppo del Potenziale Turistico nelle aree a valenza naturalistica: Il Caso del "Progetto Monteverchio-Ingurtosu"

- L'evento come iniziativa coordinata del pubblico e del privato nella valorizzazione del territorio: il caso "Mugello"

- Evoluzione della Domanda e nuove configurazioni dell'Offerta Ricettiva: Il caso "Town House 70"

A.A. 2005/2006 *- Le Strategie di Posizionamento delle Strutture Ricettive Termali nel Segmento "Wellness": Il Caso Fonteverde Terme (Società delle Terme e del Benessere SPA).*

- Strategie di Sviluppo Territoriale e Sistemi Locali di Offerta Turistica: Il caso "Viareggio e la Versilia"

A.A. 2004/2005 *- Il Post-Congress come strumento di differenziazione del prodotto offerto dal PCO.*

- Dinamiche di cambiamento nella distribuzione del prodotto alberghiero: forme nuove e forme tradizionali rivisitate.

- L'innovazione di Prodotto come strategia di differenziazione nel comparto della organizzazione di eventi congressuali: il caso OIC".

- L'approccio Etico nel Marketing del Tour Operator: il caso "Viaggi del Ventaglio.

- Le strategie competitive adottate dai principali GDS, alla luce delle recenti trasformazioni tecnologiche.

A.A. 2003/2004 *- La Relazione con il Cliente come leva di differenziazione delle agenzie di Viaggio.*

- Le strategie di sviluppo di AdF e le relazioni strategiche con i Vettori.

- Innovazione tecnologica e tendenze evolutive della filiera distributiva turistica: il caso Expedia di Microsoft.

- L'innovazione di prodotto nel settore della produzione di viaggi incentive: il caso "Sailing Challenge.

A.A. 2002/2003 *- Struttura ed attività promozionali degli enti nazionali del turismo: analisi comparata fra la realtà Italiana e Spagnola.*

- Il ruolo del personale di contatto alberghiero con l'affermarsi di nuovi strumenti di prenotazione e di nuovi modelli di consumo.

- Le politiche di Marketing turistico di strutture alberghiere specializzate verso la clientela business.

A.A. 2001/2002 *- La dinamica del mercato crocieristico europeo e le strategie di sviluppo dei principali operatori: il caso Festival Crociere.*

- Il comparto della organizzazione di Meeting e Congressi ed il ruolo di BTC nella loro promozione.

A.A. 2000/2001 *- Nuove forme di Distribuzione e nuovi canali nel collocamento dei prodotti turistici: il caso Cartorange*

DOCENZA EXTRA-ACCADEMICA

2010 Scuola di Scienze Aziendali

Firenze

Coordinamento e Docenza per il corso di Marketing del Turismo
Corso XXIV in "Gestione d'Impresa"

- 2010 CNR-IBIMET Firenze
Laboratorio di Orientamento "*La microimpresa femminile nelle aree rurali*" rivolto ad imprenditrici artigiane del settore tessile e dei prodotti tipici locali.
- 2010 Confcommercio Toscana Firenze
Corso "*Marketing Associativo*" rivolto a funzionari delle sedi Toscane di Confcommercio.
- 2010 Cooperativa Scuola Lavoro Firenze
Corso IFTS "*Yield Management nella gestione strategica delle imprese Alberghiere*" rivolto ad imprenditori e dirigenti del settore ricettivo della Toscana.
- 2010 Associazione Albergatori Isola D'elba Portoferraio
Corso IFTS "*Management Aziendale: per una gestione innovativa dell'impresa alberghiera - 2° Edizione*" rivolto ad imprenditori del settore ricettivo dell'Isola d'Elba.
- 2009 Associazione Albergatori Isola D'elba Portoferraio
Corso IFTS "*Management Aziendale: per una gestione innovativa dell'impresa alberghiera*" rivolto ad imprenditori del settore ricettivo dell'Isola d'Elba.
- 2008 Amministrazione Prov.le LUCCA Lucca
Corso IFTS "*Tecnico Superiore Commerciale, Marketing e Vendita nel Settore Calzaturiero*" rivolto a giovani Diplomi e Laureati
- 2007 Scuola di Scienze Aziendali Firenze
Docente di Marketing del Turismo
Corso XXI in "*Gestione d'Impresa*"
- 2006 Confcommercio Pistoia
Docente di Marketing Turistico
Corso "*Marketing Territoriale e Centri Commerciali Naturali*" rivolto ad imprenditori del territorio provinciale.
- 2005 Confcooperative Toscana Pisa
Docente di Marketing dei Servizi
Corso "*Dirigenti di Impresa Sociale*" rivolto a giovani Diplomi e Laureati
- 2004 Confcommercio Pistoia
Docente di Marketing Territoriale
corso "*Crea la tua impresa nei prodotti tipici. Dall'idea al business plan*" rivolto a giovani Diplomi e Laureati.
- 2004 Siderfor Piombino



Docente di Marketing Turistico
Corso "Marketing Territoriale e Sviluppo Turistico nella Val d'Era" rivolto a giovani Diplomatici e Laureati.

2003 Terme di Chianciano Spa Chianciano

Docente di Marketing Turistico
Corso "Il Marketing delle imprese termali" rivolto ad imprenditori locali

2003 Associazione Albergatori Montecatini Terme Montecatini

Docente di Marketing Turistico
Corso "Il Marketing delle imprese alberghiere del comparto termale" rivolto ad imprenditori locali

Dal 1998 al 2002 Vari Enti Formativi

Docente di Marketing Turistico
in numerosi corsi organizzati dai seguenti Enti: Confesercenti Pistoia, Confcommercio Pisa, Ente Bilaterale Turismo Toscano, Regione Toscana, Provincia di Firenze, Provincia di Pisa, Confcooperative Toscana.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1999 Corso di formazione AIF "Il Manager sul campo".

1998 **Master** Biennale Mercurius-AIF in "Formazione delle Risorse Umane".

1997 **Laurea in Economia** presso l'Università degli Studi di Firenze con Tesi in Marketing Internazionale.

1996 Corso di Lingua e Cultura Svedese presso la "Folksuniversitetet" di Goteborg (Svezia).

1994 Corso di Marketing Operativo in collaborazione con "Accademia dei Pontici" di Firenze e "Freni - Ricerche di Mercato".

1986 Licenza Scientifica conseguita presso il Liceo Scientifico "G. Marconi" di Grosseto.

Dichiaro, ai Sensi della L. n°15/68 e L. n°127/97 e succ. modifiche, che quanto da me riportato nel curriculum corrisponde a verità.

Presa conoscenza delle disposizioni in materia di Legge sulla Privacy (art. 10-13 della L. 675/96 e successive modifiche) acconsento al trattamento riservato dei miei dati per le necessità connesse alla selezione.

