

CURRICULUM VITAE REDATTO AI SENSI DEGLI ARTT. 46 E 47 DEL D.P.R. 28.12.2000, N. 445

Il sottoscritto Casale Daniele nato a Catania (CT) il 28/10/1972, c.f. CSLDNL72R28C351T, e residente a San Gregorio di Catania (CT) in Via Catania 77/12, consapevole della responsabilità penale prevista, dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, per le ipotesi di falsità in atti e dichiarazioni mendaci ivi indicate:

DICHIARA

che le informazioni sotto riportate sono veritiere.

SEZIONE I – Dati Anagrafici, Esperienza lavorativa e percorso di formazione

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	CASALE DANIELE
Indirizzo	
Telefono	
E-mail	
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	

ESPERIENZA LAVORATIVA

	09/2025: Responsabile Sviluppo Commerciale e Marketing Aeroporto di Genova
Tipo di azienda o settore	Aeroporto di Genova S.p.A. Società di gestione aeroportuale - Trasporto Aereo
Tipo di impiego	Dirigente
• Principali mansioni e responsabilità)	Assicurare lo sviluppo del network di destinazioni, curare la promozione e lo sviluppo del prodotto aeroportuale per le attività “non aviation” e assicurare la definizione delle strategie di marketing.
	02/2017 – 08/2025: Responsabile Commerciale Aviation Aeroporti di Catania e Comiso
• Tipo di azienda o settore	SAC - Società Aeroporto Catania S.p.A. Società di gestione aeroportuale - Trasporto Aereo
Tipo di impiego	Quadro S
• Principali mansioni e responsabilità	Assicurare lo sviluppo del network di destinazioni in un’ottica di massimizzazione dei valori di traffico negli Aeroporti di Catania e Comiso, definire gli obiettivi di margine operativo e garantirne il raggiungimento, valutando a tal fine tutte le opportunità di mercato (analisi domanda

origine/destinazione) oltre a quelle derivanti da accordi e partnership.

Assicurare la definizione delle strategie di marketing attraverso la progettazione delle componenti di marketing mix ed i relativi interventi attuativi anche attraverso piani di incentivazione e di marketing support.

Proporre e definire gli accordi strategici e commerciali con Vettori ed Handlers valutando i benefici globali delle iniziative e gestendo direttamente gli aspetti operativi.

Assicurare un'adeguata Market Analysis attraverso: redazione di reports mensili, previsioni dati di traffico e benchmark industria, analisi saturazione bande orarie e conseguente attività di slots management.

Assicurare l'analisi dei flussi di traffico, in particolare di quelli origine e destinazione, e individuare i mercati potenziali fornendo la base per la ricerca di nuove opportunità sia in termini di nuove destinazioni che di nuovi vettori.

Partecipare a tutte le manifestazioni di settore (IATA Schedule Conference, ACI Events, Routes, etc.) utili a stabilire relazioni ed accordi con vettori potenzialmente interessati al mercato siciliano.

1 risorsa coordinata.

03/2013 – 02/2017: RESPONSABILE DELL'AREA MARKETING E COMMERCIALE

- Nome del datore di lavoro

SAC - Società Aeroporto Catania S.p.A.

- Tipo di azienda o settore

Società di gestione aeroportuale - Trasporto Aereo

- Tipo di impiego

Quadro S

Primo riporto Amministratore Delegato

- Principali mansioni e responsabilità

Curare la promozione e lo sviluppo del prodotto aeroportuale per le attività "non aviation" (spazi e servizi commerciali), attraverso la definizione di una strategia finalizzata alla valorizzazione del prodotto stesso ed alla ottimizzazione dei ricavi.

Curare i rapporti con l'esterno della Società (Customer Relations), ed anche con la controllata Società SAC Service per la valorizzazione dei prodotti Parcheggi e Facchinaggio per Vettori, Tour Operator, Agenzie di Viaggi e Clienti in generale.

Propone ed elabora il Piano di Marketing e coordina le necessarie ricerche di mercato e l'attività di benchmark rispetto ai "best in class" per offrire alti standard qualitativi e nel rispetto di quanto dettato dalla Carta dei Servizi. Propone nuovi servizi al fine di ampliare il portafogli offerta e per attivare nuove voci di ricavo.

Proporre ed elaborare i piani di sviluppo commerciale non avio della Società ed il relativo budget, in armonia con gli obiettivi strategici e di redditività. Nell'ambito delle strategie stabilite, garantire il perseguimento degli obiettivi di redditività della Società per le attività non aviation attraverso la loro valorizzazione e commercializzazione.

Assicurare il corretto svolgimento delle gare o manifestazioni di interesse non aviation nel pieno rispetto di quanto prescritto dalla normativa vigente e curare i

rapporti con i soggetti interessati ad operare nel sedime aeroportuale favorendo l'immagine ed il ritorno economico.

Garantire in sintonia con le politiche aziendali la formulazione di accordi commerciali e delle convenzioni fornendo al Consiglio di Amministrazione il supporto tecnico specialistico sia in fase negoziale che nella stipula dei contratti.

Coordinare la stesura delle procedure (a titolo esemplificativo: rifornimento merci in area sterile, gestione ed utilizzo magazzini, etc.) per razionalizzare l'intervento delle varie funzioni aziendali ed ottimizzare gli aspetti operativi.

Sovrintendere ed assicurare in particolare le attività finalizzate alla definizione della politica commerciale nonché in generale a tutte le attività ricadenti nell'area di responsabilità del settore "Commerciale Aviation".

Garantire l'allineamento tra budget e consuntivo e proporre le contromisure a fronte di eventuali scostamenti.

Responsabile di un team di 17 risorse con un budget operativo di oltre 4 ml di euro annui e ricavi che sono passati da 56 ml di euro a 63 ml di euro.

ALTRI INCARICHI IN SAC S.p.A.

Componente del Consiglio di Amministrazione della So.A.Co (Aeroporto di Comiso) con l'incarico di sovrintendere lo sviluppo di tutta l'Area Commerciale, non esistendo una struttura commerciale propria a Comiso.

Componente del Consiglio di Amministrazione di SAC Service srl, società controllata da SAC S.p.A. per la gestione dei servizi di sicurezza aeroportuali;

Componente del Consiglio di Amministrazione di INTERSAC, società controllata da SAC S.p.A. che partecipa al 60% al capitale della So.A.Co (Aeroporto di Comiso);

04/2011 - 03/2013: Responsabile Commerciale Aviation

• Nome del datore di lavoro

SAC - Società Aeroporto Catania S.p.A.

• Tipo di azienda o settore

Società di gestione aeroportuale - Trasporto Aereo

Tipo di impiego

Quadro

• Principali mansioni e responsabilità

Assicurare lo sviluppo del network di destinazioni in un'ottica di massimizzazione dei valori di traffico, definire gli obiettivi di margine operativo e garantirne il raggiungimento, valutando a tal fine tutte le opportunità di mercato (analisi domanda origine/destinazione) oltre a quelle derivanti da accordi e partnership.

Assicurare la definizione delle strategie di marketing attraverso la progettazione delle componenti di marketing mix ed i relativi interventi attuativi anche attraverso piani di incentivazione e di marketing support.

Proporre e definire gli accordi strategici e commerciali con Vettori ed Handlers valutando i benefici globali delle iniziative e gestendo direttamente gli aspetti operativi.

Assicurare un'adeguata Market Analysis attraverso: redazione di reports

mensili, previsioni dati di traffico e benchmark industria, analisi saturazione bande orarie e conseguente attività di slots management.

Assicurare l'analisi dei flussi di traffico, in particolare di quelli origine e destinazione, e individuare i mercati potenziali fornendo la base per la ricerca di nuove opportunità sia in termini di nuove destinazioni che di nuovi vettori.

Partecipare a tutte le manifestazioni di settore (IATA Schedule Conference, ACI Events, Routes, ecc) utili a stabilire relazioni ed accordi con vettori potenzialmente interessati al mercato siciliano.

• Date (da – a)

01/2008 - 03/2011: Responsabile Commerciale Non Aviation

• Nome del datore di lavoro

SAC - Società Aeroporto Catania S.p.A.

• Tipo di azienda o settore

Società di gestione aeroportuale - Trasporto Aereo

• Tipo di impiego

Responsabile

• Principali mansioni e responsabilità

Curare la promozione e lo sviluppo del prodotto aeroportuale per le attività “non aviation” (Retail, F&B, Pubblicità, Mobility, Rent a Car). Proporre ed elaborare i piani di sviluppo marketing e commerciale della Società in armonia con gli obiettivi strategici e di redditività, suggerendo anche regole e modalità delle gare per le sub concessioni commerciali. Nell’ambito delle strategie stabilite, garantisce il perseguimento degli obiettivi di redditività della Società per le attività non aviation attraverso la loro valorizzazione e commercializzazione e individua e propone nuove forme di ricavi al fine di incrementare la redditività e l’offerta dei servizi.

Valorizzazione del prodotto “Parking” attraverso l’analisi della domanda, specifiche ricerche di mercato e valutazioni ad hoc su opportunità di sviluppo.

Assicurare il costante monitoraggio dell’andamento delle attività retailing e F&B, nonché l’analisi degli scostamenti dal budget.

09/2004 - 12/2007: Account Manager Aviation & Non Aviation

• Nome del datore di lavoro

SAC – Società Aeroporto Catania S.p.A.

• Tipo di azienda o settore

Compagnia Aerea - Trasporto Aereo

• Tipo di impiego

Impiegato

• Principali mansioni e responsabilità

Gestione delle trattative per la definizione di accordi di handling con i Vettori Air Malta, Monarch Airlines, Central Wings, Transavia.com, Transavia France, Air Berlin, Europe Airpost, VIM Airlines, KD Avia.

Gestione delle trattative con conseguente definizione degli accordi commerciali con sub concessionari non Aviation; in particolare Responsabile Unico del Procedimento di gara per l’assegnazione di 4 spazi da destinare ad attività di Food & Beverage nel nuovo aeroporto di Catania, con ricavi per la Società pari ad € 1.800.000. Responsabile Unico del Procedimento di gara per l’assegnazione di 21 spazi commerciali da destinare ad attività Retail nel nuovo aeroporto di Catania, con ricavi per la Società pari ad € 2.500.000.

Cura dei rapporti contrattuali con i subconcessionari e gestione degli interventi correttivi relativi alle tematiche commerciali, agli standard di qualità e di servizi.
Realizzazione dei budget aziendali per l'area di riferimento.

01/2004 - 09/2004: Export Manager

- Nome del datore di lavoro Licata Paolo s.r.l.
- Tipo di azienda o settore Industria Agroalimentare
 - Tipo di impiego Impiegato
- Principali mansioni e responsabilità Sviluppo della Società sui mercati esteri, con particolare riferimento ai paesi di lingua tedesca, attraverso l'incontro con buyers internazionali, la partecipazione a fiere e manifestazioni di settore (Cibus, Medial, Cheese Art).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

06/2003 – 05/2004

ICE Istituto Commercio Estero - Università degli Studi di Catania

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Cor.c.e. Sicilia. Corso di specializzazione in commercio estero.

2001- 2004

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Università degli Studi di Catania

Frequenza al Dottorato di Ricerca in Pensiero politico e istituzioni nelle società mediterranee.

2001

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Università degli Studi di Catania

Corso di Laurea in Scienze Politiche

- Qualifica conseguita

Laurea

SEZIONE II- Conoscenze specialistiche

Lingue straniere:

Lingue/Livello	Madrelingua	Avanzato	Intermedio	Beginner
Inglese		X		
Francese				X
Spagnolo				X
Tedesco			X	
Altre lingue				

Conoscenze/Livello	Esperto	Avanzato	Medio	Basico
1. normativa aeronautica		X		
2. sistemi informatici		X		
3. Organizzazione Aziendale		X		
4. General Management		X		

Dichiaro di aver preso completa visione dell'informativa ai sensi dell'art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e di acconsentire al trattamento dei miei dati personali, anche sensibili.

