

PALMIRO NOSCHESE
BE MY GUEST

*Il tuo sorriso è il tuo logo, la tua personalità
il tuo biglietto da visita e il modo in cui fai
sentire gli altri il tuo marchio.*

(Jay Danzie)

PRESENTAZIONE AZIENDALE

PALMIRO NOSCHESE
BE MY GUEST

DOVE TUTTO HA AVUTO INIZIO



PALMIRO NOSCHESI

Strategic Advisor for the Luxury Hospitality Industry – precedentemente Managing Director presso Melia Hotels International e General Manager presso Villa d'Este Hotels

Nel campo dell'ospitalità da 40 anni, Palmiro Noschese è un rinomato **Advisor** e **Fractional Executive** nel settore turistico. Dal 2002 al 2019 ha lavorato con **MELIÁ HOTELS INTERNATIONAL** in qualità di Managing Director ed Area Manager, coordinando hotel e resort MHI in Italia e occupandosi dello sviluppo di nuove strutture.

Sotto la sua direzione, il gruppo ha ottenuto risultati eccellenti sia in termini di sviluppo sia in quelli di posizionamento grazie ai resort di lusso legati ai brand Meliá e Gran Meliá, nonché ai nuovi concetti F&B applicati nei ristoranti degli hotel.

Prima di entrare in Meliá, Palmiro ha lavorato con Jolly Hotels e Villa d'Este, affrontando – e vincendo – sfide ambiziose mirate all'apertura e al rilancio di strutture affidate alla sua direzione.

Palmiro ha acquisito competenze certificate nei seguenti campi:

- **Business development**
- **Strategy & hospitality management**
- **Start-up e posizionamento di nuove attività**
- **Operations & performance management**
- **Performance audit & asset management**
- **Attuazione di nuovi concetti di hospitality e F&B**
- **People strategy & team empowerment**

non solo attraverso l'esperienza professionale, ma anche frequentando corsi e seminari nelle più rinomate scuole ed università legate all'Ospitalità (Ecole Hôtelière de Lausanne e Cornell University, per fare solo due esempi).

Convinto sostenitore della formazione e del tirocinio professionale, Palmiro collabora con i principali enti in Italia (24ore Business School, LUISS Management School) e all'estero (Glion Hospitality School) nello sviluppo di programmi di studio destinati a manager.

LA PROFESSIONALITÀ PRENDE FORMA

- 6** **Panoramica**
- 7** **Competenze e Risorse**
- 13** **Partnership e Principali Clienti**
- 14** **Best Practices**
- 20** **Contatti**



MISSIONE

Rafforzare il Business della nostra clientela e l'efficienza delle risorse per migliorare giorno dopo giorno e raggiungere obiettivi ambiziosi.

Rendere chiaro ciò che è complesso e creare un impatto sulla nostra rete professionale

VISIONE



Be My Guest è stata creata con l'intento di adottare i principi dell'Ospitalità con la nostra clientela.
Seguiamo la nostra rete professionale per assicurare un impatto capace di raggiungere obiettivi a lungo termine.



RICERCA & SVILUPPO DEL BUSINESS

Forte impegno profuso nella ricerca per elaborare strategie in grado di rafforzare la performance aziendale e promuovere lo sviluppo dell'azienda.



NETWORKING & PARTNERSHIP

Solide relazioni costruite con i partner commerciali in oltre 30 anni ci rendono oggi un punto di riferimento forte ed affidabile per qualsiasi attività che si rivolga a "Be my Guest".



ANALISI E MARKETING RELAZIONALE

Estrema attenzione nell'elaborare un'analisi finanziaria e nel gestire le relazioni con la clientela attraverso la creazione di legami forti ed emotivi mirati a stabilire rapporti duraturi.





Finanza Sostenibile



Non c'è sviluppo senza sostenibilità.
“Be My Guest” si impegna fortemente per creare piani finanziari, prestando sempre attenzione ai valori etici.



Arte & Finanza



“L'arte per l'arte” è ormai un concetto superato.
Forniamo supporto in tema di protezione, gestione, monetizzazione e investimenti nel campo dei beni artistici.



Gestione dei Rischi



Siamo attivamente coinvolti nella Gestione dei Rischi e forniamo soluzioni professionali per rafforzare l'attività dei clienti nel modo migliore e più efficace.



Gestione dei Beni Immobiliari



Le nostre relazioni nel campo Immobiliare e la nostra consolidata esperienza nel campo del Business Development costituiscono una garanzia per coloro che si rivolgono a “Be My Guest”.



Business Planning



Una buona pianificazione rappresenta il primo passo per promuovere un'attività ed assicurarne la crescita. Sosteniamo i nostri clienti e li accompagniamo sulla strada del successo.

Persone & Cambiamenti

PALMIRO NOSCHESE
BE MY GUEST

Branding e Acquisizione rappresentano due aspetti fondamentali in un processo di rinnovamento. Forniamo costante supporto per aiutare il cliente in questa delicata fase.

Attraverso l'utilizzo della Balanced Scorecard, monitoriamo costantemente la performance aziendale sulla base dei 4 FCP (Fattori Chiave di Performance).

Formazione e Tirocinio sono due colonne della nostra filosofia di lavoro. Promuoviamo entrambi come valori per una leadership sana e forte e come basi per lo sviluppo.



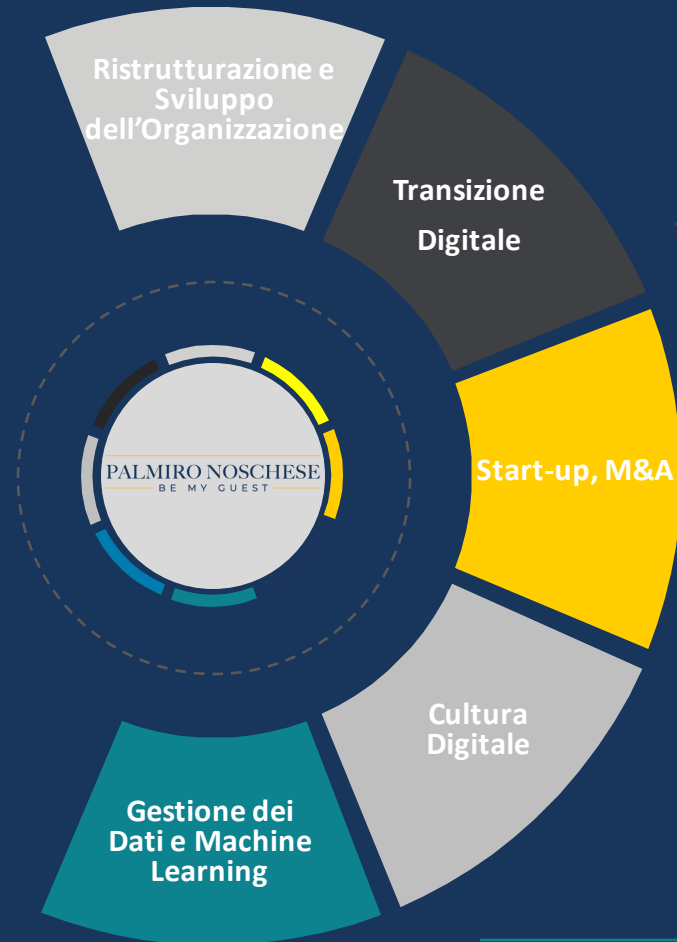
La Transizione è una fase delicata per qualsiasi azienda. Sosteniamo i nostri clienti nella gestione di quei cambiamenti prestando particolare attenzione alle Risorse Umane.

“Be My Guest” si impegna fortemente nell’elaborare strategie e piani per migliorare il potenziale del personale in forza all’azienda.

Crediamo fermamente nel potere dell’inclusione e siamo attivamente coinvolti nel promuovere opportunità di lavoro per le persone con disabilità, sicuri che esse rappresentino un valore aggiunto.

Futuro del Lavoro

PALMIRO NOSCHESE
BE MY GUEST



1

Una visione a 360 gradi ed una lunga esperienza sono garanzie per i clienti che affrontano una riorganizzazione o una ristrutturazione aziendale, con attenzione particolare al Business Development.

2

La Transizione Digitale è un aspetto che prendiamo in attenta considerazione. I nostri clienti possono contare su un team di esperti professionisti che seguono il progetto in ogni sua fase.

3

Qualsiasi tipo di attività troverà la giusta attenzione e un puntuale sostegno. **“Be My Guest”** è a fianco dei propri clienti fornendo guida e consigli per garantire successo ai loro progetti.

4

Un approccio digitale è essenziale per creare una cultura digitale. L'Evoluzione va di pari passo con la digitalizzazione e il nostro team è a disposizione della clientela per promuovere consapevolezza e formazione in questo settore trainante.

5

Gli aspetti tecnici relativi alla Gestione dei Dati e le abilità del futuro legate all'Intelligenza Artificiale e al Machine Learning non costituiranno più un ostacolo, ma un traguardo ambizioso da raggiungere insieme.

Perché scegliere “Be my Guest”

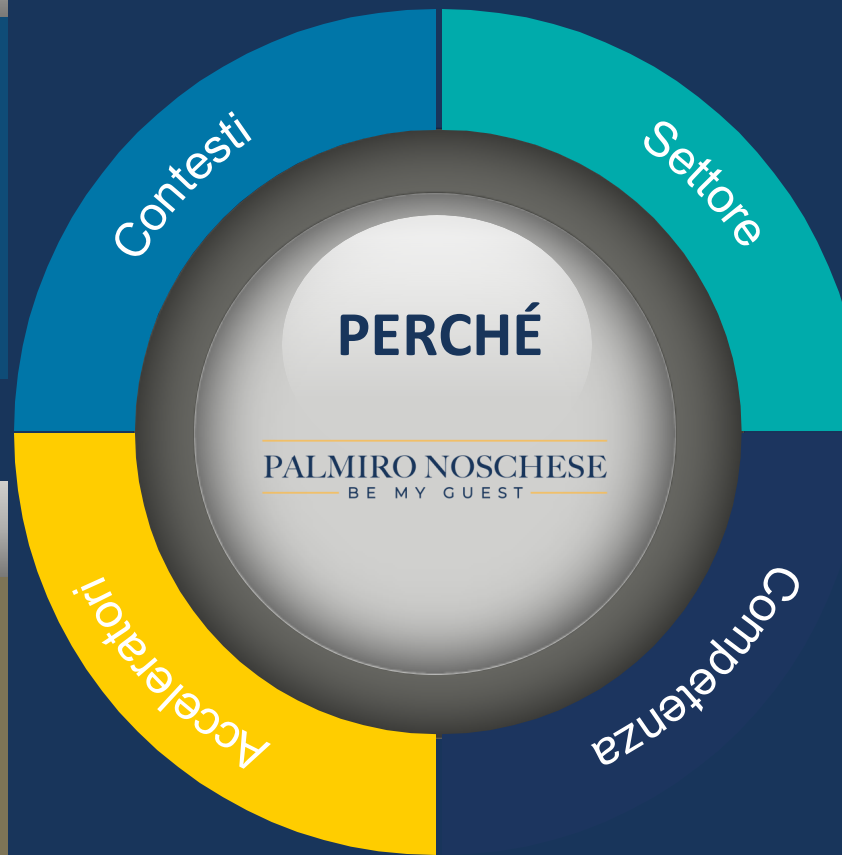
PALMIRO NOSCHESE
BE MY GUEST

Profonda comprensione dei contesti

“Be my Guest” può puntare su una **profonda conoscenza del contesto, sia esterno sia interno, delle organizzazioni** grazie a progetti di successo e alla nostra esperienza.

Acceleratori e metodologie

“Be my Guest” può utilizzare con profitto una **vasta gamma di strumenti, acceleratori e metodologie** nei servizi al cliente, migliorando la performance del progetto con un servizio su misura.



Solide competenze nel settore

“Be my Guest” può fornire una **visione unica per ogni progetto**, grazie alla possibilità di accedere all’esperienza nazionale ed internazionale, e a profili specializzati.

Competenza multidisciplinare

Uno dei maggiori punti di forza, per “Be my Guest”, è l’**impegno di risorse e di team trasversali**, ciascuno dei quali specializzato in un campo diverso, fornendo così alla nostra clientela una competenza multidisciplinare.

Partnership & Principali Clienti

PALMIRO NOSCHESE
BE MY GUEST

LA NOSTRA ESPERIENZA

è stata acquisita, a **livello nazionale ed internazionale**, grazie a **40 anni di competenza**, principalmente nei campi dell'Ospitalità, Food & Beverage, Real Estate e Fondi di Investimento, con clienti pubblici e privati.

PALMIRO NOSCHESE
BE MY GUEST



Best Practices

ME “Il Duca” Milan by Melià

Nel 2014 Reale Immobiliare firmò un contratto di affitto con Melià Hotels per gestire l’Hotel Duca, a Milano.

Prima di Melià, l’hotel era stato gestito da Starwood e, in seguito, da Dorchester Collection.

ME “Il Duca” Milan entrò ufficialmente nel gruppo MHI con il *Grand Opening* del primo maggio 2015.

PALMIRO NOSCHESE
— BE MY GUEST —

Business Needs Panoramica

- Combinare la domanda Business e Leisure in una struttura 5 stelle
- Posizionare il brand Me in una zona strategica e privilegiata di Milano
- Creare una Lifestyle Experience sul mercato di Milano con il Bar Radio Rooftop e il Ristorante «griffato» “STK Steakhouse” (One Group Usa)

Approccio

- L’operazione ebbe *inizio grazie ai* lunghi e consolidati rapporti con il Direttore Operativo e con il Presidente di Reale Immobiliare.
- Primo progetto di successo di *lifestyle* a Milano

Impatto

Creazione di valore attraverso

Shape Up grazie ad un progetto contemporaneo

F&B concept rivolto alla clientela locale

Scale Up grazie a

- Contratto d’affitto con partecipazione agli utili
- Contratto di gestione con One Group Usa per il ristorante STK
- Risultati soddisfacenti per owner e tenant

Best Practices

Gran Meliá Roma

Nel 2011, Sant'Onofrio Spa stipula un contratto d'affitto con Meliá Hotels per la gestione del primo *Urban Resort* a Roma: Villa Agrippina. Prima di questa destinazione d'uso, la struttura era adibita a ricovero dei poveri.

PALMIRO NOSCHESE
— BE MY GUEST —

Business Needs Panoramica

- Combinare la domanda Business e Leisure in una struttura 5 stelle
- Posizionare il brand Gran Meliá in un'area privilegiata di Roma, con vista sul Vaticano
- Creare un'esperienza contemporanea e di lusso sul mercato di Roma con l' Amaro Bar e il ristorante griffato

Approccio

- L'operazione ebbe inizio grazie ai buoni rapporti con il rappresentante di Sant'Onofrio Spa e in seguito con il Principe di Torlonia.
- Capex adeguato per il lancio del primo Luxury Urban Resort a Roma

Impatto

Creazione di valore attraverso

Shape Up grazie ad un progetto contemporaneo

F&B concept rivolto alla clientela locale

Scale Up grazie a

- Contratto d'affitto con partecipazione agli utili
- F&B concept per attirare la clientela locale
- Accordo strategico con Don Alfonso 1890

Best Practices

Meliá Campione

Anno 2015: nell'enclave italiana incastonata sulle rive del lago Ceresio, apre il Meliá Campione d'Italia.

Un concept unico nel suo genere poiché rappresenta la fusione del know-how italiano, l'eccellenza di una catena leader nel campo dell'ospitalità e la modernità di Khamas Hospitality, un gruppo investitore nel settore dell'hotellerie, a Dubai e nel mondo.

PALMIRO NOSCHESE
— BE MY GUEST —

Business Needs Panoramica

- Combinare la domanda Business e Leisure in una struttura 5 stelle
- Posizionare il brand Meliá in una zona strategica tra il Lago di Como e il Lago di Lugano,
- Connettere tre visioni dell'ospitalità (italiana, emiratina e spagnola) in un concept unico

Approccio

- Khamas Hospitality, gruppo investitore basato a Dubai (UAE) desiderava estendere la collaborazione con MHI e aveva individuato nella struttura campionesa il fulcro per attrarre clientela italiana e svizzera
- Capex adeguato per il lancio di un boutique hotel nell'enclave italiana

Impatto

Creazione di valore attraverso

Shape Up grazie ad un progetto di ristrutturazione totale in chiave contemporanea

F&B concept incentrato sulla combinazione fra tradizione e modernità

Scale Up grazie a

- Accordi commerciali con aziende italiane e ticinesi e con il Casinò Campione d'Italia

Best Practices



Consulenza a lungo termine per diversi progetti strategici - quali l' *Urban Hotel* e il TH Palazzo Carpegna a Roma - con focus sull'organizzazione e sulla gestione degli Urban Hotel TH in Italia.

PALMIRO NOSCHESE
— BE MY GUEST —

Organizzazione

Gestione strategica delle strutture del gruppo TH Resorts legate agli "urban hotels".

Approccio

Creazione di un nuovo concetto di Urban Hotel con servizi solitamente riservati a hotel di lusso.

Impatto

Un nuovo modello di hotel cittadino collocato in edifici d'epoca e che si sposa perfettamente con le esigenze del viaggiatore moderno.

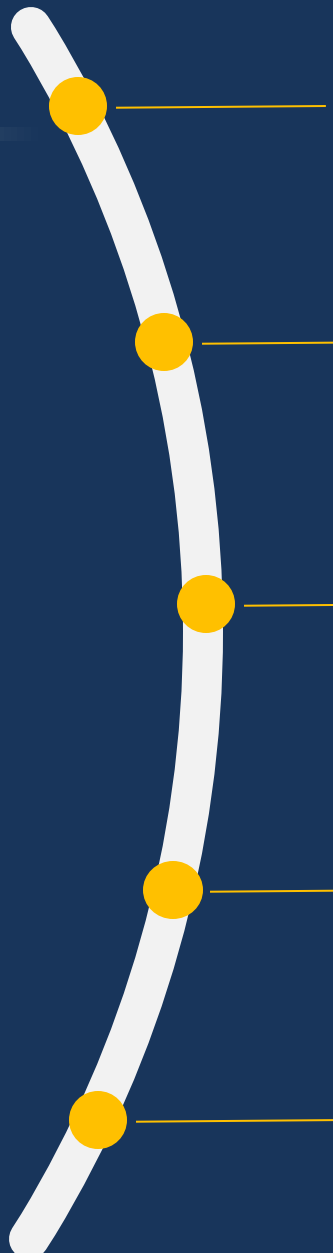


Best Practices

Generali Real Estate

Impegnato negli ultimi anni nello sviluppo di progetti di rinnovamento strategico e profondamente coinvolto nello studiare opportunità di gestione per le strutture di proprietà di Generali Real Estate.

PALMIRO NOSCHESI
— BE MY GUEST —



Maggiolina - Milano

Consulente per progetti di Senior Living e Multifamily attualmente in costruzione; creazione di concetti applicabili ad altre strutture.

Cà Corniani - Caorle

Consulente per progetto dell'esclusivo resort agricolo in Italia; creazione del concetto e pianificazione delle attività per la selezione degli operatori.

Palazzo Selvadego - Venezia

Consulente per il progetto di rinnovamento della struttura, con creazione del concetto e pianificazione delle attività per la selezione degli operatori.

Hotel Cavalieri - Milano

Consulente per il Progetto, la ricerca di mercato, il set up per il rinnovamento della struttura con creazione del concetto e pianificazione delle attività.

Schloss Bensberg — Colonia (D)

Progetto basato sulla verifica e sul controllo della performance aziendale, in termini di gestione, e per la valutazione di scenari potenzialmente più redditizi.



Best Practices

Generali Real Estate

My Life in Maggiolina

Questo Progetto combina le caratteristiche del residenziale con i comfort degli hotel di lusso. Servizi generalmente concepiti per hotel di alta fascia - quali la conciergerie, il valet parking e altri servizi di lusso – sono resi disponibili nelle aree residenziali Senior Living e Family Living di *My Life in Maggiolina*.

PALMIRO NOSCHESE
— BE MY GUEST —

Concetto

Creazione di un nuovo modello di abitazione nella Milano residenziale con i servizi di un hotel 5 stelle.

Soluzione

Coordinazione nello sviluppo dell'operatività, ricerca di soggetti adatti a fornire servizi di lusso messi a disposizione dei residenti.

Impatto

Coordinazione nello sviluppo dell'operatività, ricerca di soggetti adatti a fornire servizi di lusso messi a disposizione dei residenti.

Telefono +39 348 3407317

E-mail noschese@palmironoschese.com

Sito Web www.palmironoschese.com

Social

PALMIRO NOSCHESI
BE MY GUEST



Contatti