



**MASSIMO
& PARTNERS**

Massimo & Partners fue fundada por Massimo Ianni, un líder de opinión e influyente creador, clave en la industria de la hospitalidad y el turismo en los últimos treinta y cinco años.

En 1999 este hotelero internacional emprende su primer proyecto individual, luego de una exitosa carrera de 15 años con Hyatt International. Desde entonces, Massimo Ianni ha sabido reunir un equipo apasionado de personas, cada uno con perspectivas originales y visiones claras.

La compañía opera mundialmente con oficinas en Buenos Aires, Londres y Milán, y centra sus actividades en cuatro iniciativas de negocio diferentes.

Esencia de Massimo & Partners

El grupo Massimo & Partners reúne una oferta verdaderamente excepcional. Cada una de nuestras iniciativas ofrece servicios que incorporan una creatividad única, una experiencia cuidada y un compromiso dinámico con las tendencias.

VISIÓN A LARGO PLAZO

Massimo & Partners ha conservado con éxito un espíritu emprendedor que prioriza la visión a largo plazo. La vocación del grupo es garantizar el desarrollo de cada una de sus iniciativas, fomentando sus identidades y su autonomía.

Los tres valores fundamentales articulados por Massimo Ianni, fundador del grupo, son compartidos por todos los socios de Massimo & Partners. Estos tres valores inspiran excelencia y constituyen los pilares de nuestro desempeño y éxito a largo plazo.

VALORES COMPARTIDOS

-CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

La creatividad y la innovación son parte de nuestro ADN. La creatividad es nuestro combustible diario para perseguir nuestro objetivo, permaneciendo siempre alerta sobre la innovación requerida por las tendencias del mercado.

-EXCELENCIA Y PASIÓN

Nunca comprometemos la calidad. Cultivamos un servicio apasionado para hacernos diferentes a través de una búsqueda constante de excelencia.

-COMUNIDAD

Estimulamos la iniciativa individual al confiar en cada persona y comunidad con la que trabajamos. Nuestro espíritu emprendedor se centra en la capacidad de motivar a los equipos, llevándolos a alcanzar objetivos comunitarios ambiciosos para cada uno de nuestros proyectos. Somos una comunidad empresarial orientada a las personas.

COMPROMISO CON LA SOCIEDAD

Cultivar estos valores es una de las claves para el desempeño de Massimo & Partners, combinado con las tendencias contemporáneas y la adaptación a un entorno en constante evolución. Hemos hecho del desarrollo sustentable y las relaciones comunitarias una prioridad estratégica desde nuestra creación.

¿QUÉ HACEMOS?

- Curamos y gestionamos experiencias desde la concepción hasta la ejecución (Massimo & Partners Curation)
- Compartimos nuestro conocimiento y apasionada opinión para fomentar Talentos (Massimo Ianni Talents)
- Asistimos a propietarios individuales para elevar la calidad y la oferta de sus activos (Casas Latinas)
- Servimos a una leal tribu de Promads que buscan un propósito en sus viajes (Casas Latinas)
- Formamos y entrenamos a un grupo internacional de miembros afines (Club Porteño Provoqa)

MASSIMO & PARTNERS CURATION

Massimo & Partners ayuda a sus clientes a transformar su mentalidad, re imaginar negocios y enfrentar los desafíos competitivos del futuro.

Dada la combinación de experiencia y conocimientos, Massimo & Partners es capaz de desarrollar y gestionar proyectos con creatividad y apoyar plenamente la misión del cliente a nivel internacional.

Nuestros valores se basan en la creación de conceptos integrales que sean innovadores y convincentes, sin dejar de ser financieramente viables y orientados al mercado.

Nuestra división Curation está orientada a las empresas (Business to Business), ofreciendo nuestros servicios llave en mano a pequeñas o grandes compañías en los campos de la hospitalidad, gastronomía, viajes y turismo, members' clubs, retail, wellness y destinos turísticos.

Algunos de nuestros proyectos pasados y presentes:



FACTIBILIDAD Y CREACIÓN

Etapa de investigación e inspiración de un proyecto, a la cual se suma la factibilidad, situación del mercado, tendencia, el cliente, potencial competencia, aspiraciones de los propietarios y posibilidades estructurales.

Con todo este material en claro y el aporte de nuestra experiencia en diversos proyectos hoteleros internacionales y en empresas de servicio, se crea un Concepto que individualiza al proyecto y en base al cual se desarrollan las demás etapas.

Este Concepto se apoya en un propósito singular, definido para el proyecto, de acuerdo a nuestros valores basados en sustentabilidad, contacto humano, devolución a la comunidad, propósito y autenticidad.

Operamos experiencias innovadoras y rituales para realzar la singularidad de cada proyecto, y nos enfocamos en las últimas tendencias de nuestra industria y del consumidor, para generar propuestas de vanguardia.

ESTRATEGIA

A lo largo de nuestra experiencia hemos comprobado que los proyectos más exitosos se alinean bajo un Concepto fuerte y diferenciado, y una estrategia de negocios que lo sostiene.

Somos especialistas en Diseño de Conceptos para proyectos de hospitalidad.

Más allá de la creatividad, el concepto tiene que contar una historia en relación con el entorno, tiene que ser relevante en el mercado local e internacional, y a su vez contemplar factores de imagen, servicio y productos a ofrecer. Diseñamos planes maestros para proyectos integrales, como así también conceptos gastronómicos para restaurantes, Members' Clubs privados o conceptos para Spas.

Trabajamos con el equipo para la consolidación de una estrategia de negocio que contemple los factores comerciales, financieros y operativos del proyecto. Un concepto exitoso tiene que tener un fuerte sostén comercial, financiero y operativo. Se realiza una presentación a los Socios para tener su aprobación en la primera etapa del proyecto. La estrategia se ejecuta por medio de la gestión de un programa de trabajo en un tiempo determinado. Nuestra experiencia en desarrollo de proyectos, aperturas y renovaciones, nos han aportado las herramientas y expertise para dirigir al equipo hacia el objetivo, manteniendo la calidad, la motivación y sin perder el foco en el resultado financiero dentro de las fechas estipuladas.

CAPACITACIÓN Y DESARROLLO

Nuestra industria se basa en el servicio al cliente, y el servicio es la parte más humana de lo que hacemos. Tenemos una mirada y un enfoque muy fuerte hacia los colaboradores en todos nuestros proyectos.

Para la etapa de reclutamiento y selección, es posible realizar convocatorias masivas, búsquedas individuales o Head Hunting hasta dar con el staff que califica, tanto en lo profesional como en lo emocional, para la demanda del proyecto.

De acuerdo al concepto del proyecto y diferentes factores como la locación y tipo de contratación del staff, se diseña un paquete básico de entrenamiento para capacitar al equipo con el fin de operar y transmitir la filosofía de la empresa, además de cursos más específicos de acuerdo a las necesidades. Desarrollamos guías, instructivos y orientación acorde, de manera tal que el cliente pueda utilizar el material repetidas veces.

Desarrollamos programas a medida para Profesionales de la Industria e Instituciones Educativas, y programas de crecimiento profesional para empresas colaborando con su cultura de servicio.

OPERACIONES Y GESTIÓN

Es importante en el momento de la Pre-Apertura de un proyecto tener un desarrollo claro de estrategias, coordinación y organización de acciones operativas, el ingreso del staff y la creación de un presupuesto operativo. Nuestro acompañamiento en esta etapa tiene como objetivo asegurar una apertura armoniosa y controlada en un momento crítico de cualquier proyecto. Trabajamos muy de cerca con los arquitectos y diseñadores de interiores seleccionados y cumplimos con el rol de "Guardián de Concepto" durante todo el proceso de desarrollo.

Elaboramos programas de comunicación interna para lograr una operación exitosa de acuerdo a la estructura de gestión definida.

Brindamos nuestro asesoramiento y soporte en el desarrollo de la estrategia de Marketing & Ventas.

En todo este proceso es muy importante el soporte que se hace al propietario en el análisis y asesoramiento en la toma de decisiones.

Una de nuestras especialidades es el diseño de la secuencia de la experiencia, tanto del huésped como de los colaboradores, que determinarán cómo se distingue este proyecto de otros, y qué pasos deben ser coordinados para que esto sea posible, así como también el desarrollo de los Manuales operativos para cada sector de la empresa. Algunos proyectos requieren Dirección Ejecutiva en el inicio del proyecto.

REVISIÓN

Nuestros años de experiencia en diversas culturas, países y en proyectos, que van desde 7 habitaciones a más de 1000, nos han dado una capacidad única de ANÁLISIS. Contamos con las herramientas, metodología y equipo humano para la ejecución en tiempo y forma del Plan & Proyecto. Trabajamos con los propietarios y/o inversionistas para lograr que la ejecución cumpla con los estándares de calidad propuestos, como también con los límites financieros establecidos en el Presupuesto.

Nuestra experiencia nos permite analizar y luego sugerir mejoras en el desempeño de emprendimientos enteros o áreas particulares. Podemos analizar la situación, detectar la necesidad de mejoras y trabajar con el equipo para lograr los resultados deseados.

Como hoteliers apasionados que somos, no hay mejor tarea que la realización de evaluaciones encubiertas, en las cuales visitamos hoteles o empresas como clientes, probando todos los servicios y productos con nuestra mirada experta, para luego devolver un menú de opciones a la Gerencia o Propietarios de cómo se puede aprovechar cualquier oportunidad para una mejora en el servicio.

GESTIÓN DE DESTINO

Hemos adquirido una amplia experiencia en asistencia a organismos oficiales de gobierno sobre opciones estratégicas para gestión de destino. Nuestra creatividad y profundo conocimiento de los mercados, clientes y comunicación, nos permiten ofrecer una amplia selección de servicios de apoyo, posicionamiento y promoción internacional de destinos.

Expertise técnico:

CONSTRUCCIÓN, FF&E Y PRESUPUESTOS DE OS&E

Crear el presupuesto para adquisiciones es el corazón del negocio de la hospitalidad. Hay que evaluar de manera competente y precisa el valor de la construcción o la renovación de edificios existentes. Sobre esta evaluación el inversor basa sus acciones, normalmente llamada PAR (Project Acquisition request / solicitud de adquisición de proyecto).

Trabajamos en estrecha colaboración con el diseñador para garantizar que la adquisición de FF&E y OS&E esté en línea con el concepto de diseño y el presupuesto del cliente.

SUMINISTRO DE HERRAMIENTAS E INFORMACIÓN NECESARIA AL CLIENTE PARA LOGRAR EL MEJOR PROYECTO DENTRO DEL PRESUPUESTO Y TIEMPO ESTIPULADOS

Elaboramos presupuestos para maximizar los ahorros, a través de un profundo conocimiento del desarrollo de hoteles y la capacidad probada de entregar un proyecto en tiempo y forma, acorde a un presupuesto y en concordancia con todos los códigos locales y estándares internacionales de lujo. Hoy en día las compañías hoteleras cuentan con especialistas (Ej. Ingresos, Alimentos y Bebidas, Finanzas, Servicios Técnicos, etc.), todos expertos y altamente profesionales en su área. La única manera de agregar valor real, por lo tanto, es estar a la altura de su expertise.

PRESELECCIÓN Y DESIGNACIÓN DE ARQUITECTOS Y DISEÑADORES DE INTERIOR

Generando una competencia transparente, colaboramos con el propietario en la búsqueda del diseñador adecuado para un proyecto específico, ayudando a negociar el contrato y asegurando que éste sea comercialmente viable y con un diseño acorde.

GESTIÓN Y COORDINACIÓN DE TODOS LOS CONSULTORES Y EMPRESA CONSTRUCTORA

Crear y trabajar con el equipo es clave para llevar a cabo un proyecto exitoso. Ganamos el respeto del arquitecto y diseñador hablando su mismo idioma y demostrando que nuestra experiencia proporcionará beneficios a ambas partes por la cooperación mutua. Coordinamos a arquitectos / diseñadores de interiores/ ingenieros en la tarea de diseño, controlando se cumpla con estándares de hospitalidad comercial. Coordinamos toda la tecnología (recepción, gestión de energía, BMS, teléfono, sistema de cerraduras, equipamiento audiovisual), fijamos el presupuesto, la guía de especificaciones y materiales, y las expectativas de rendimiento.

GESTIÓN DEL PROYECTO Y CONTROL DEL PRESUPUESTO A TRAVÉS DE TODAS SUS ETAPAS

Durante el proyecto, nuestro apoyo consistirá en liderar y coordinar al equipo de gestión del proyecto in situ, realizar un control del tiempo de gestión, verificar y aprobar los planos y muestras preparadas por los Contratistas. Monitoreo regular del trabajo en curso del programa definido, control de costos y presupuesto, manejo de cualquier desviación. Lista final FF&E / OS&E, preparación de las especificaciones del contrato. Garantía del cumplimiento normativo entre especificaciones de FF&E / OS&E, y estándares de operación hotelera. Preparación de contrato, recomendaciones sobre cláusulas específicas relativas al uso comercial - Licitación de productos FF&E.

Cómo curamos nuestros proyectos:

Nuestra organización cuenta con cinco Laboratorios dedicados al desarrollo y manejo a 360 grados de todos nuestros proyectos.

I. Laboratorio de Creación y Contenido:

Definimos un propósito único para cada proyecto, y luego creamos y curamos su concepto. Desarrollamos rituales transformadores y experiencias para dar vida a ese concepto.

II. Laboratorio de Comunicación & Story Telling:

Utilizando nuestra red eficaz de contactos de Prensa, Media e Influencers alrededor del mundo, trabajamos para asegurarnos una sólida estrategia de relaciones públicas, focalizándonos en el Story Telling del proyecto específico.

III. Laboratorio de Business & Revenue Management:

Trabajamos en el diseño e implementación de una estrategia ganadora que incluya Marketing y Ventas, Digital, y Revenue Management. Contamos a su vez con el apoyo de una fuerza de ventas a nivel internacional.

IV. Laboratorio de Operaciones y Desarrollo de Talentos:

Ofrecemos el soporte operativo a los proyectos que manejamos y a sus respectivos equipos. Nuestros experimentados colaboradores guían en la operación diaria, promoviendo nuestras mejores prácticas.

A su vez, seleccionamos y capacitamos los mejores colaboradores para cada proyecto, asegurándonos priorizar su crecimiento personal y profesional.

V. Laboratorio de Diseño y Estilo:

Asistimos en términos de arquitectura, diseño interior, styling y diseño digital, para así crear conceptos únicos y exclusivos. Curamos todos los detalles requeridos para fortalecer la singularidad de cada proyecto.



MASSIMO IANNI TALENTS

La división Massimo Ianni Talents se trata de un campus educativo y de capacitación, creado con el objetivo principal de compartir nuestro conocimiento y experiencia en el campo del servicio. Transmitimos ideas y experiencias tratando de enriquecer, inspirar y transformar a las personas. Massimo Ianni Talents ofrece programas educativos para profesionales, preuniversitarios y estudiantes graduados que buscan experiencia en el negocio de servicio y la creación de experiencias, y una comprensión de la economía turística mundial. Esta división está orientada a empresas (Business to Business) y al consumidor (Business to Consumer), y ofrece experiencias inmersivas en el campus, combinadas con aprendizaje on line. Nuestra facultad está animada por expertos y líderes en sus áreas, aportando una gran cantidad de conocimiento práctico proveniente de sus experiencias profesionales, así como una sólida formación educativa y de formación en la industria.

Massimo Ianni Talents es una iniciativa compuesta por cuatro unidades:

Massimo Ianni Conversations:

Charlas motivacionales basadas en nuestra experiencia y en las tendencias de consumo. Clases magistrales diseñadas para universidades, profesionales y empresas que desean llevar el servicio a un nivel más alto y creativo.

Los temas van desde la conceptualización de nuevos productos e ideas de negocios no convencionales hasta la creación de nuevos rituales y la creatividad como motor esencial para el crecimiento económico.

Higher Institute of Luxury Service:

Programa de capacitación Master para profesionales relacionados con la industria de la hospitalidad, que buscan incorporar conocimientos de vanguardia para convertirse en expertos en el desarrollo y liderazgo de productos en el mundo del turismo de lujo.

Nos centramos en:

- Adaptar estrategias operativas según el contexto.
- Generar negocios rentables.
- Desarrollar habilidades de liderazgo efectivas para diferentes culturas, servicio auténtico, pasión y creatividad.

Institute of Craft Excellence:

Un programa vocacional de formación profesional con un formato de trabajo / estudio que permite a Massimo Ianni Talents compartir su esencia con las generaciones más jóvenes en el sector de la hospitalidad y el turismo, mejorando su empleabilidad.

El Instituto tiene como objetivo ofrecer el último programa educativo, para una nueva generación de futuros colegas de nuestro sector en constante crecimiento.

Academy of Contemporary Rituals:

Esta Academia tiene como objeto la construcción de una comunidad internacional de profesionales destacados en todas las industrias, cultivando una cultura de intercambio colaborativo y una búsqueda del aprendizaje permanente en el campo de la hospitalidad contemporánea.

A través de su equipo de visionarios, propietarios, mentes creativas y reconocidos expertos de la industria, esta Academia ofrece una currícula multidisciplinaria que integra las demandas de la industria, la educación integral y las tendencias futuras.

La Academia de Rituales Contemporáneos se dedica a fomentar la inteligencia emocional, incorporando temáticas relevantes de la industria y así crear verdaderas experiencias para los huéspedes.



CASAS LATINAS

Massimo & Partners ha creado recientemente Casas Latinas, una colección exclusiva de sofisticadas residencias, fincas, hoteles y resorts ubicados en Italia, otros países Latinos de Europa y América Latina, con características únicas y una innovadora oferta de contenidos.

Curamos y gestionamos un número limitado de lugares sustentables, seleccionados para la introspección de los Promads contemporáneos (Pro + Nomads). Los Promads están guiados por la creencia de que los viajes deben tener un propósito, ser proactivos y, por sobre todas las cosas, perseguir un sentido de progreso personal y comunitario.

Casas Latinas es una comunidad dedicada a curar estadías con un propósito para sus huéspedes, basadas en nuestras creencias:

- Propósito
- Contacto humano
- Conectividad emocional
- Sustentabilidad
- Genuino y local
- Relaciones con la comunidad
- Vuelta a lo esencial
- Auto evolución

Nuestra colección se compone de:

- Casas Urbanas
Urbanismo, para curar la vida diaria en grandes metrópolis
- Casas Rurales
Agroecología, para focalizar en la esencia de un ambiente rural
- Casas Playa
Oceanografía, para permitir el descubrimiento de los secretos de los mares
- Casas Lago
Limnología, para experimentar la cultura del tiempo del lago
- Casas Montaña
Montología, para vivir aventuras con la madre naturaleza

Cada una curada en sus mínimos detalles y con un propósito transformador.



CASAS LATINAS



Para los huéspedes que no se alojan en nuestras propiedades, Casas Latinas ofrece una selección de experiencias virtuales curadas y relacionadas con distintas temáticas, que abarcan desde el bienestar, hasta el diseño y el arte culinario.

La división Casas Latinas está orientada al consumidor (Business to Consumer), pero a su vez es una iniciativa Business to Business. Hemos creado un club de propietarios (Owners' Club) que reúne a los dueños de nuestras propiedades, y en donde se comparten las mejores prácticas, consejos, tendencias y promovemos encuentros anuales.



CLUB PORTEÑO
PROVOQA

CLUB PORTEÑO PROVOQA

La esencia de Club Porteño Provoqa es la alquimia que se genera en la convivencia de socios que comparten una pasión por los placeres de la vida.

El lema de nuestro Club es la afinidad: personas de diferentes mundos, tanto nuevos como establecidos, unidos por experiencias y memorias, creando un ambiente comunitario para el disfrute.

Promovemos la cultura, el estilo de vida contemporáneo, el entretenimiento, el arte de la buena comida y bebida, y el descubrimiento de destinos estimulantes. Un lugar especial para disfrutar del crecimiento emocional entre las personas que valoramos.

A la manera de un Club Promad, nos enfocamos en los temas globales de inclusión, conexión genuina con las comunidades, y nuevas fuentes de creatividad. Forjamos aliazas con socios cuidadosamente seleccionados en cada ubicación elegida, para ofrecer a nuestros miembros experiencias creativas, inclusivas, sustentables y enriquecedoras en diferentes partes del mundo.


Para potenciar el nivel de interacción en nuestra comunidad y en la vida de nuestros miembros y amigos, recientemente hemos virtualizado nuestros contenidos, lanzando una serie de eventos digitales interactivos especialmente curados.

Club Porteño Provoqa es una iniciativa orientada al consumidor (Business to Consumer) que ofrece una opción nueva, refrescante, elegante y sin pretensiones para aquellos que buscan ser parte de una inspiradora comunidad internacional de afinidades.



MASSIMO & PARTNERS - SENIOR TEAM MEMBERS

MASSIMO IANNI, Founder




Nacido en Italia y educado en París, Massimo Ianni se graduó en Suiza (Glion Hotel Management School), y obtuvo un Master en Hospitalidad en la Universidad Kellogg. Con más de 30 años de experiencia en la industria internacional del Turismo y la Hospitalidad, algunos de sus principales logros incluyen:

- Creación de la colección Casas Latinas
- Guardián de marca & miembro del Board de The Set Hotels.
- CEO de Alrov Luxury Hotels durante el rebranding de The Set Hotels y el lanzamiento del Mamilla Hotel Jerusalem y el Conservatorium Hotel Amsterdam.
- Acting Managing Director para Armani Hotels and Resorts.
- COO de Faena Group para Sudamérica y Europa.
- 14 años con Hyatt International Corporation, desempeñándose desde Gerente General en Park Hyatt Buenos Aires hasta Director Corporativo de Alimentos & Bebidas en la división de Oficinas Corporativas para Europa, Africa y Medio Oriente.

Luego de fundar su propia consultora Massimo & Partners, asesoró importantes empresas como Llao Llao Hotel & Resort, Alvear Palace Hotel, Royal Class Private Jet Company, Destino Argentina y Glion Hotel School entre otras.

FERNANDO CAMPANARO, Senior Partner Europe & Middle East



Fernando Campanaro ofrece más de 25 años de experiencia en el desarrollo hotelero en Europa, Estados Unidos y Medio Oriente.

Se ha desempeñado como asesor de confianza de empresas hoteleras y de gestión, en todas las facetas de desarrollo: adquisición, construcción, renovación y cambio de marca. Graduado en Ingeniería Civil, se desempeñó como Vicepresidente de Desarrollo de Inversiones en las principales compañías hoteleras italianas.

Como consultor, ha participado personalmente en la apertura de Armani Hotels & Resort en Dubai y Milán. Con Yoo, una empresa pionera de diseño residencial y hotelero, Fernando ha estado desarrollando proyectos residenciales de lujo en Moscú y San Petersburgo.

Actualmente con sede en Italia, Fernando es el socio clave de Massimo Ianni.



VALERIA DEFELIPPE, Partner
South America

Graduada en Administración Hotelera y Gastronómica, Valeria también se formó en Diseño de Interiores.

Desarrolló su carrera en los principales hoteles de Buenos Aires: Park Hyatt, Four Seasons y Faena, donde trabajó en diferentes áreas de la operación del hotel: Assistant Manager de Alimentos y Bebidas, Gerente de Servicio al Huésped, Asistente de Banquetes y Coordinadora de Stylist.

Valeria también trabajó como consultora en diferentes aperturas de hoteles y brindó asesoramiento sobre alimentos y bebidas en distintos proyectos comerciales.

Valeria es líder de proyecto en nuestra organización y desarrolla diferentes procesos operativos de acuerdo con las solicitudes de nuestros clientes, coordinando todos los proyectos en América del Sur.



PABLO ANDRADA, Partner
South America

Pablo es un líder en la industria de la hospitalidad, con más de 20 años de experiencia internacional en operaciones hoteleras, incluidas aperturas de hoteles, cruceros e implementación de programas de servicio.

Es Licenciado en Administración de Hospitalidad y Operaciones Hoteleras de CCSF de San Francisco, California.

Pablo ha ocupado varios puestos gerenciales como Front Office Manager, Guest Service Manager y Operations Manager en Nikko Hotels, Melia Hotels, Hyatt Hotels Worldwide y Faena Hotel Buenos Aires.

En el mar, se unió a Royal Caribbean International como Gerente de Servicios al Huésped. Durante sus más de 10 años en la empresa, dirigió equipos de servicio a bordo de varios cruceros en la flota.

Actualmente, Pablo trabaja codo a codo con nuestros clientes en diferentes proyectos en América del Sur.



LIANA NEAL, Partner

Co-Founder & General Manager Club Porteño Provoqa

Liana cuenta con más de 15 años de experiencia en la creación y organización de eventos y experiencias únicas en América del Sur y Europa, y al hacerlo, ha unido y conectado a personas y empresas de todo el mundo.

Graduada en Diseño de Moda en Bogotá, Colombia, completó sus estudios especializándose en fotografía en blanco y negro en la Alianza Francesa de Quito, Ecuador.

Aprovechando su habilidad creativa y talentos naturales, pasó a producir y conducir varios programas de televisión en toda América Latina, incluida su propia creación, Xpatlifetv.

Liana fundó Xpatlife (un Club privado de miembros), que creó y dirigió durante 11 años, antes de convertirse en cofundadora del Club Porteño Provoqa (CPP).

Luego de vivir la mayor parte de su vida como expatriada en diferentes continentes, Liana actualmente está basada principalmente en Inglaterra y Argentina.



AUGUSTO MEIJIDE, Partner

Chief Talent Officer Massimo Ianni Talents

Augusto es Licenciado en Sociología de la Universidad de Buenos Aires , Business Administration Hotel & Restaurant Manager de Hocking College, y especialista en Relaciones Internacionales de Flacso.

Actualmente se desempeña como Responsable de la Experiencia del visitante de Fundación Temaiken, y también como Profesor de Gestión de Servicios de la Hospitalidad en Universidades de Lanús y Quilmes.

Su carrera en el mundo del turismo y la hospitalidad abarca las posiciones de Experience Director para Faena Hotel Buenos Aires, Coordinador de Relaciones Internacionales del Ministerio de Turismo de la Nación y Front Office Manager para Park Hyatt Buenos Aires.

En el año 2020 se ha sumado al equipo de Massimo & Partners como Chief Talent Officer, desarrollando junto a Massimo Ianni nuestra iniciativa de Campus educativo: Massimo Ianni Talents.



FEDERICO CHAU, Project Manager Europe | Hotel Operations

De orígenes asiáticos (Hong Kong y Shanghai), Federico nació y se crió en Milán, Italia, donde comenzó su carrera en la hospitalidad.

Cuenta con 12 años de experiencia creciente en la división de Habitaciones en cinco países (Italia, Emiratos Árabes Unidos, Venezuela, Canadá y Reino Unido), desde hoteles y resorts urbanos (GHM en Milán, Armani Hotel en Dubai, Colección Lungarno de Salvatore Ferragamo en Florencia) a remotas islas y centros turísticos de montaña (Isla Margarita en Venezuela y Four Seasons en Whistler).

Su última experiencia con LQA - Leading Quality Assurance- le permitió moverse por el mundo y hacer evaluaciones de calidad para propiedades pertenecientes a The Leading Hotels of the World, incluyendo algunas de las principales marcas en Hospitality (Mandarin Oriental, Four Seasons Hotels & Resorts, Belmond, Rosewood , Fairmont, Aman Resorts, Shangri-La, Jumeirah, Rocco Forte Hotels, etc.).

LOS LÍDERES DE NUESTROS LABORATORIOS:

Laboratorio de Creación & Contenido: MASSIMO IANNI



Laboratorio de Comunicación & Story Telling: CECILIA NIGRO

Nacida en Buenos Aires, Cecilia fue Especialista Senior de Marketing en Accenture durante 4 años y Directora de Relaciones Institucionales en el Alvear Palace Hotel (Leading Hotels of the World) durante 8 años. Cofundó The Wow Factor, una exitosa consultora sobre contenido de marca durante 7 años.

Hoy en día es una referencia en la industria del lifestyle, asesorando y ayudando a marcas, así como a pequeños empresarios en sus estrategias de posicionamiento, identidad y comunicación.

Cuenta con una Licenciatura en Relaciones Públicas de la UADE, una Maestría en Gestión de Comunicación Institucional de la UCES y un posgrado en Comunicaciones de la Universidad Estatal de San Diego. En 2017 se especializó en marketing de contenidos en el London College of Communication. Es una de las fundadoras de Impact Hub Buenos Aires, y con regularidad brinda talleres para emprendedores y marcas que necesitan ajustar su camino de comunicación y posicionamiento.



Laboratorio de Business & Revenue Management: DOLORES ECHAVE

Dolores estudió Administración Hotelera con orientación en Marketing y Negociación. Desarrolló su carrera corporativa trabajando como Gerente de Contratos para Barcelo Business Travel, seguido por el cargo de Gerente Comercial para Opera Pampa, y luego, Gerente de Ventas para Faena Hotel Buenos Aires.

En 2008, creó su propia empresa, dedicada a la representación comercial y al asesoramiento integral sobre productos turísticos exclusivos.

Dolores dirige el equipo de Marketing y Ventas de Casas Latinas desde noviembre de 2018, y es líder de nuestro Laboratorio de Business & Revenue Management.



Laboratorio de Operaciones y Desarrollo de Talentos: VALERIA DEFELIPPE, Partner
VERONICA LARREA, HR Specialist

Con una Licenciatura en Psicología y capacitación en Coaching Ontológico, Verónica ha desarrollado una gran carrera en Recursos Humanos, trabajando en reclutamiento, capacitación y comunicación en diferentes empresas; sólo por nombrar algunas de ellas: Faena Hotel Buenos Aires, Feir ´s Park Hotel, Ville Saint Germain, Casa de Uco, La Aguada y Hilton Buenos Aires. Además, Verónica es una actriz formada en "El Método" durante seis años. Ella es nuestra especialista en Recursos Humanos, pero también nuestra Senior House Concierge en Estancia La Fortuna.



MARTINA PAJONI, F&B Specialist

Graduada del Instituto Argentino de Gastronomía, Martina es nuestra especialista en Alimentos y Bebidas. Durante los últimos 18 años, ha trabajado en las cocinas y el servicio de algunos de los principales restaurantes y hoteles en Argentina y en el extranjero: La Bourgogne - Hotel Alvear Palace (Argentina), El Mercado Hotel Faena (Argentina), Apa Pau Brasil Hotel (Brasil), Ikin Margarita Resort (Venezuela) y Bunbury Restaurant Miami (EE. UU.), entre otros. Cuenta con una gran experiencia en la apertura de restaurantes y también enseña en prestigiosas escuelas de gastronomía, como el Colegio de Gastronomía Gato Dumas, Vatel y UADE.



Laboratorio de Diseño y Estilo: LARA DILEVA

Graduada como Diseñadora Industrial en la Universidad de Buenos Aires, Lara ha estado trabajando con Gabriela Abentin en el Estudio Gaby Abentin durante los últimos 10 años. Ha coordinado equipos multidisciplinarios para trabajar en el diseño e interior de muchos proyectos, tales como Havanna, La Aguada Polo Club, Teatro El Nacional, The Vines of Mendoza, Casa Calma, La Fortuna e Hipodromo de Palermo, entre otros.

CONTACTS

MASSIMO IANNI

Founder
mianni@massimo-partners.com

FERNANDO CAMPANARO

Senior Partner
Europe & Middle East
fcampanaro@massimo-partners.com

VALERIA DEFELIPPE

Partner
South America
vdefelippe@massimo-partners.com

PABLO ANDRADA

Partner
South America
pandrada@massimo-partners.com

LIANA NEAL

Partner
Co-Founder & General Manager Club Porteño Provoqa
lianan@clubportenoprovoqa.com

AUGUSTO MEIJIDE

Partner
Chief Talent Officer Massimo Ianni Talents
ameijide@massimo-ianni.com

NORA ARIAS

Business Coordinator
narias@massimo-partners.com