

Jose Mario Cruz

Executivo focado em resultados, com ampla experiência nas principais áreas da indústria de companhias aéreas, incluindo experiência internacional. Competências principais: Gestão de Receitas, Precificação Estratégica, Receitas Auxiliares, Distribuição, Planejamento de Rede, Escalonamento, Transformação e Recuperação de Negócios, Orçamento de Receitas, Estratégia Comercial e Gestão de Operações Aéreas.

Diretor Sênior de Gestão de Receitas - TAP Air Portugal (Nov2021-Presente). Lisboa, Portugal

Responsável por gerar e otimizar receitas de passageiros e receitas auxiliares no valor de €3,5 bilhões por meio de estratégias de precificação, gerenciamento de inventário e capacidade em toda a rede da TAP.

Co-designer da estratégia comercial em coordenação com os departamentos de vendas, e-commerce e marketing para alcançar metas de receita, posicionamento de mercado e satisfação do cliente em todas as regiões.

Membro do Conselho Consultivo de Clientes da PROS. Gerando ideias, fornecendo retroalimentação e discutindo com outras companhias aéreas participantes os novos desenvolvimentos das ferramentas de previsão e otimização da PROS.

Conquistas selecionadas

Resultados de 2022: PRASK (Receita por Passageiro por Quilômetro Disponível) +20% em relação a 2019, contribuindo para gerar um EBIT positivo e margem de lucro líquido no primeiro ano do plano de reestruturação da TAP.

Redefinição da organização, processos, sistemas e relatórios de Gestão de Receitas para formar uma equipe mais ágil e analítica.

Vice-Presidente de Precificação - Gestão de Receitas e Distribuição - Avianca Holdings (Out2016-Out2021) Bogotá, Colombia.

Responsável por gerar e otimizar receitas de passageiros no valor de US\$3,5 bilhões por meio de estratégias de precificação, gerenciamento de inventário e capacidade em toda a rede da Avianca.

Co-designer da estratégia comercial em coordenação com os departamentos de vendas e marketing para alcançar metas de receita, posicionamento de mercado e satisfação do cliente em todas as regiões.

Desenvolveu a estratégia de distribuição para maximizar a geração de receitas com o menor custo possível.

Conquistas selecionadas

Implementação bem-sucedida de tarifas diferenciadas (Branded Fares) para todas as regiões, maximizando a receita por meio de diferentes pacotes que combinam restrições de tarifa, intervalos e receitas auxiliares.

Implementação do canal de conexão direta (Direct Connect) e certificação de nível 3 para NDC (New Distribution Capabilities) em 2018.

Desenvolvimento e implementação bem-sucedidos da nova ferramenta de precificação Airguru, aumentando as capacidades analíticas da equipe de precificação e melhorando o tempo de reação ao mercado.

Diretor de Programação de Rede - Gestão de Receitas - Avianca Holdings (2015-2016). Bogotá, Colombia.

Responsável por desenvolver e implementar o Plano Anual de Operações de Rota para a rede da Avianca nos três principais hubs (SAL, BOG e LIM) e em 8 COAs diferentes, incluindo operações domésticas e de longo curso, em coordenação com as áreas de Gestão de Receitas e Operações (Tripulação, Manutenção, Aeroportos).

Responsável pelas áreas de Proteção ao Cliente, que incluem o Dia da Partida, Controle de Bagagem, estratégia de embarque negado e otimização geral da carga de cada aeronave (otimizando a mistura mais lucrativa entre passageiros, bagagem e carga).

Desenvolver ajustes de curto prazo na rede para capturar receitas e lucros incrementais com base em mudanças nas previsões de demanda, por meio de frequências adicionais, trocas de equipamentos e reduções estratégicas de capacidade.

Conquistas selecionadas

Liderou a implementação do Sistema de Gerenciamento de Frota para gerenciar mudanças de manutenção em hangares e NOTAMs (Notices to Airmen) no cronograma, gerando um lucro anual adicional de US\$1 milhão para a rede.

Jose Mario Cruz

Liderou a avaliação funcional e econômica para selecionar e implementar o software único para Planejamento de Rede, design de programação e processo de publicação para a Avianca Holdings, gerando economias de US\$10 milhões em 5 anos.

Diretor de Estratégia de Precificação - Gestão de Receitas (2013-2014). Bogota, Colombia.

Liderou o desenvolvimento de novos processos, métricas, sistemas e relatórios para o novo departamento de Precificação Estratégica após a fusão da Avianca e TACA, como parte das recomendações dos consultores da Oliver Wyman. Introduziu novas métricas, como Precisão do Valor da Tarifa, Entropia, Dispersão e Inversão.

Diretor Executivo da Avianca Equador. Reestruturação bem-sucedida da Unidade de Negócios AeroGal (2011-2013). Quito, Ecuador.

Líder da reestruturação da AeroGal (Avianca Equador) e organizador de todos os esforços realizados para sua integração bem-sucedida ao modelo de negócios da AVIANCA. Transformou com sucesso o negócio, que tinha um prejuízo de aproximadamente US\$40 milhões, em uma companhia aérea lucrativa. Liderou uma equipe de 1000 profissionais.

Responsável pelo projeto de renovação completa da frota. Substituição de 12 aviões Boeing 737 por Airbus A319/A320 em 6 meses. Implementou com sucesso acordos de compartilhamento de código para rotas internacionais com a Avianca e desenvolveu o mercado comercial e operacional das Ilhas Galápagos para ser o principal operador desse destino. Desenvolveu o negócio de fretamento no Equador, operando mais de 300 charters internacionais em 2012.

Desenvolveu um IOCC (Controle de Operações do Sistema) e melhorou as métricas operacionais globais de Pontualidade (acima de 85%), Conclusão de Horários (acima de 99%) e Satisfação do Cliente (maior pontuação no Net Promoter Score NPS do tráfego doméstico do Equador).

Diretor Regional de Atendimento ao Cliente e Operações. Reengenharia das Operações Regionais de Turboélice (2009-2010) Panamá.

Responsável pelas áreas de atendimento ao cliente e operações da TACA REGIONAL, com empresas operadoras na Guatemala, Honduras, Costa Rica e Panamá. (Frota total de 16 aeronaves turboélice), liderando uma equipe de 300 profissionais.

Liderou o processo completo de reengenharia das operações de turboélice: Aeroportos, SOC (Controle Operacional do Sistema), padrões de voo, despacho, manuseio em solo, para facilitar a integração com o Grupo TACA e a Avianca Holdings.

Implementou com sucesso o plano de carreira de pilotos para operadores regionais (Aviateca, Isleña, Sansa e Aeroperlas) e construiu a ponte para fornecer novos pilotos à linha principal (TACA International).

Gerente de Precificação e Gestão de Receitas. Gestão de Receitas - Grupo TACA Holdings (1999-2008) San Salvador, El Salvador.

Responsável pelas áreas e processos principais de precificação, previsão de demanda, otimização de capacidade e comissões da companhia aérea. Orçamento total de receita anual de mais de US\$800 milhões e também responsável por um centro de custos de mais de US\$25 milhões.

Educação e Treinamento.

Bacharel em Engenharia Industrial. Universidad Jose Simeón Cañas. (2000) El Salvador.

Mestrado em Administração de Empresas. Universidad Católica do Chile. (2006). Santiago de Chile.

IATA Revenue Management (2001), IATA Airlines Management (2007), IATA Ground Operations (2009).

Diretores Líderes - INCAE (2015). Leadership Boost - Universidade Católica de Lisboa (2022)

Idiomas: Espanhol (Nativo) - Inglês (C2), Português (A2)