



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **Cagnelli Sara**
Indirizzo
Telefono
E-mail
Pec
Nazionalità **Italiana**
Data di nascita

Esperienza lavorativa

Data **DA SETTEMBRE 2019 AD OGGI**
Nome e indirizzo del datore di lavoro **LEARDINI GROUP**
Tipo di azienda o settore **Gruppo alberghiero**
Tipo di impiego **Hotel Manager "Hotel President, Metropol Ceccarini Suite, WeMe Suite Hotel"**
Principali mansioni e responsabilità **Direzione operativa e sviluppo commerciale.
Preparazione e compilazione del budget annuo e della reportistica (business review)
Gestione del rapporto con i fornitori e monitoraggio delle attività date in outsourcing (lavanderia, personale ai piani, facchinaggio, ecc..)**

Esperienza lavorativa

Data **DA SETTEMBRE 2018 A SETTEMBRE 2019**
Nome e indirizzo del datore di lavoro **STARHOTELS S.P.A.**
Tipo di azienda o settore **Gruppo alberghiero**
Tipo di impiego **Director of Sales Triveneto**
Principali mansioni e responsabilità **Pianificazione della strategia di sviluppo commerciale dei segmenti Leisure e Business.
Ideazione e programmazione delle iniziative promozionali a livello locale e nazionale (promo deals, pacchetti congressuali, newsletter dedicate, ecc...), coordinamento del piano di comunicazione sia sul web che sulle riviste di settore.
Definizione del piano editoriale di web marketing e gestione dei social media.
Gestione diretta dei rapporti con i decision makers di PCO e DMC di riferimento a livello nazionale, con gli account manager operanti nei consortia national, con gli event manager delle più importanti compagnie nazionali e internazionali.**

Data
Nome e indirizzo del datore di lavoro
Tipo di azienda o settore
Tipo di impiego
Principali mansioni e responsabilità

DA SETTEMBRE 2016 AD AGOSTO 2018
DV HOTELS
Gruppo alberghiero
Sale Manager
Pianificazione della strategia di sviluppo commerciale dei segmenti Leisure e Business
Ideazione e programmazione delle iniziative promozionali a livello locale e nazionale (promo deals, pacchetti congressuali, newsletter dedicate, ecc...), coordinamento del piano di comunicazione sia sul web che sulle riviste di settore.
Definizione del piano editoriale di web marketing e gestione dei social media.
Gestione diretta dei rapporti con i decision makers di PCO e DMC di riferimento a livello nazionale, con gli account manager operanti nei consortia national, con gli event manager delle più importanti compagnie nazionali e internazionali.
Pianificazione di sales blitz su destinazioni di riferimento volte all'acquisizione di new clients.
Definizione di accordi quadro con i consortia a livello nazionale per la gestione del business travel delle più importanti aziende corporate.
Contrattualizzazione dei tour operators (top wholesalers) e definizione della politica commerciale leisure.

Data
Nome e indirizzo del datore di lavoro
Tipo di azienda o settore
Tipo di impiego
Principali mansioni e responsabilità

DA GENNAIO 2016 AD AGOSTO 2016
HNN Hotels&Resorts
Gruppo alberghiero
General Manager "Best Western Plus Tower Hotel"
Start Up operativo della struttura.
Controllo di gestione di tutti i servizi erogati in modo diretto e delle attività date in outsourcing (lavanderia piani, housekeeping, ristorazione, fornitori vari)
Gestione operativa dei vari reparti (Front Office, Meeting, Facchini, ecc...)
Supervisione all'attività di sviluppo commerciale.

Data
Nome e indirizzo del datore di lavoro
Tipo di azienda o settore
Tipo di impiego
Principali mansioni e responsabilità

DA GENNAIO 2014 A DICEMBRE 2015
Jsh Hotels&Resorts
Gruppo alberghiero
General Manager "Living Place Hotel Bologna"
Supervisione alla direzione lavori nella fase di ristrutturazione dell'immobile.
Start up operativo e commerciale della struttura.
Direzione operativa e supervisione allo sviluppo commerciale.
Predisposizione della politica tariffaria e attività di revenue management.
Preparazione e compilazione del budget annuo e della reportistica (business review)

Data
Nome e indirizzo del datore di lavoro
Tipo di azienda o settore
Tipo di impiego
Principali mansioni e responsabilità

DA LUGLIO 2013 A DICEMBRE 2013
B4 Hotels -- Gruppo Boscolo Hotels
Gruppo alberghiero
General Manager "B4 Bellini Venezia"
Direzione operativa e sviluppo commerciale.
Preparazione e compilazione del budget annuo e della reportistica (business review)
Gestione del rapporto con i fornitori e monitoraggio delle attività date in outsourcing (lavanderia personale ai piani, facchinaggio, ecc...)

<p>Data</p> <p>Nome e indirizzo del datore di lavoro</p> <p>Tipo di azienda o settore</p> <p>Tipo di impiego</p> <p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>DA SETTEMBRE 2012 A GIUGNO 2013</p> <p>B4 Hotels – Gruppo Boscolo Hotels</p> <p>Gruppo alberghiero</p> <p>General Manager “B4 Bologna”</p> <p>Pianificazione della strategia commerciale</p> <p>Ideazione e programmazione delle iniziative promozionali a livello locale e nazionale (promo deals, pacchetti congressuali, newsletter dedicate, ecc...), coordinamento del piano di comunicazione sia sul web che sulle riviste di settore.</p> <p>Predisposizione della politica tariffaria e controllo delle fluttuazioni di mercato.</p> <p>Preparazione e compilazione del budget annuo e della reportistica (business review)</p> <p>Gestione del rapporto con i fornitori e monitoraggio delle attività date in outsourcing (lavanderia, personale ai piani, facchinaggio, ecc..)</p> <p>Partecipazione a fiere di settore.</p> <p>Gestione diretta dei rapporti con i decision makers di PCO e DMC di riferimento a livello nazionale, con gli account manager operanti nei consortia national, con gli event manager delle più importanti compagnie nazionali e internazionali.</p> <p>Pianificazione di sales blitz su destinazioni di riferimento volte all'acquisizione di new clients.</p>
<p>Data</p> <p>Nome e indirizzo del datore di lavoro</p> <p>Tipo di azienda o settore</p> <p>Tipo di impiego</p> <p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>DA GENNAIO 2011 AD AGOSTO 2012</p> <p>B4 Hotels – Gruppo Boscolo Hotels</p> <p>Gruppo alberghiero</p> <p>Sales Manager “B4 Bologna”</p> <p>Pianificazione della strategia commerciale e predisposizione della politica tariffaria in accordo con la direzione.</p> <p>Ideazione e programmazione delle iniziative promozionali a livello locale e nazionale (promo deals, pacchetti, newsletter dedicate, ecc...), coordinamento del piano di comunicazione sia sul web che sulle riviste di settore.</p> <p>Negoziazione dei contratti corporate a livello locale e nazionale in base alla master list dei Key Account di riferimento.</p> <p>Analisi e monitoraggio dei competitors, predisposizione di reportistica relativa.</p> <p>Negoziazione dei contratti Tour Operators TOFIT e TOWS.</p> <p>Gestione dei rapporti con i Consortia National e gli account manager di riferimento.</p>
<p>Data</p> <p>Nome e indirizzo del datore di lavoro</p> <p>Tipo di azienda o settore</p> <p>Tipo di impiego</p> <p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>DA OTTOBRE 2006 A DICEMBRE 2010</p> <p>Zenit Event Consulting s.r.l.</p> <p>Agenzia di organizzazione eventi</p> <p>Amministratore Unico</p> <p>Organizzazione congressi, convention e incentive aziendali, manifestazioni fieristiche, open house aziendali, corsi di formazione, tour promozionali, conferenze stampa e media events. Gestione sponsorizzazione conto terzi.</p>
<p>Data</p> <p>Nome e indirizzo del datore di lavoro</p> <p>Tipo di azienda o settore</p> <p>Tipo di impiego</p> <p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>DA MARZO 2005 A SETTEMBRE 2006</p> <p>Golden Group s.p.a. (già Gobag Sviluppo Imprese srl)</p> <p>Finanza agevolata, formazione e selezione del personale</p> <p>Responsabile Marketing e Comunicazione</p> <p>-ufficio stampa e rapporti con i media, acquisti e pianificazioni spazi pubblicitari</p> <p>- gestione dei rapporti con aziende clienti, enti pubblici e privati, associazioni e fondazioni</p>

- gestione della partnership con Confindustria, in particolare dei contratti di sponsorizzazione delle seguenti manifestazioni:
 - 38° Meeting Giovani Industriali -- Santa Margherita Ligure 1-2/06/2007
 - 21° Meeting Giovani Industriali - Cortina d'Ampezzo 29/02-01/03/2008
 - 4° ed. GolfCup Confindustria Emilia Romagna Golf Club 16/03-11/10/08
- gestione della partecipazione a fiere, congressi e meeting nazionali
- gestione degli accordi di sponsorizzazione in occasione di eventi promozionali
 - Matching 2007 (Compagnia delle Opere) Fiera Milano 19-21/11/2007
 - 12° HR Meeting 2008 Palazzo dei Congressi di Stresa 11-12/03/2008
- organizzazione di seminari, congressi ed eventi promozionali di varia tipologia:
 - Family kidsday
 - Incentive con Test drive in autodromo (Franciacorta e Monza)
 - Feste e cene di gala per presentazione nuovi prodotti
 - Convegno nazionale "Economia, finanziamenti, università: i tre capisaldi per l'internazionalizzazione delle imprese" Hotel Centergross Funo di Argelato (BO) 25/10/2007

Data DA OTTOBRE 2004 A FEBBRAIO 2005
 Nome e indirizzo del datore di lavoro I&C Congressi srl
 Tipo di azienda o settore PGO
 Tipo di impiego Project Leader
 Principali mansioni e responsabilità Organizzazione congressi internazionali e nazionali in campo medico, gestione sponsorizzazioni e rapporti con case farmaceutiche, supervisione alla redazione del materiale scientifico (relazioni, poster, abstract)

Data DA FEBBRAIO 2002 A SETTEMBRE 2004
 Nome e indirizzo del datore di lavoro Gaia srl presso Aeroporto G. Marconi di Bologna
 Tipo di azienda o settore Servizi alle imprese nel settore dell'information technology e della comunicazione
 Tipo di impiego Responsabile servizio informazione voli ai passeggeri (back office)
 Principali mansioni e responsabilità

Data DA APRILE 2001 A GENNAIO 2002
 Nome e indirizzo del datore di lavoro Bologna Turismo srl
 Tipo di azienda o settore IAT
 Tipo di impiego Servizio informazioni turistiche e accoglienza
 Principali mansioni e responsabilità Servizio informazioni turistiche e accoglienza, gestione back office in particolare aggiornamento banche dati tramite software gestionale dedicato

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Date (da – a) 2000-non terminato
 Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Università Alma Mater Studiorum Bologna
 Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Corso di laurea in Giurisprudenza

Date (da – a) 1992-1997
 Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Liceo Classico Antonio Canova Treviso

Date (da – a)	1996
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Corso Inglese giuridico presso il C.I.L.T.A. Università di Bologna
Date (da – a)	2004
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Corso di portoghese brasiliano presso ENDAS Bologna
Date (da – a)	2017
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Corso di Web Marketing (posizionamento siti web, SEO, SEM, Social Media marketing)

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA ITALIANO

ALTRE LINGUA

INGLESE

Capacità di lettura	ECCELLENTE
Capacità di scrittura	ECCELLENTE
Capacità di espressione orale	ECCELLENTE

PORTOGHESE BRASILIANO

Capacità di lettura	BUONA
Capacità di scrittura	BUONA
Capacità di espressione orale	BUONA

FRANCESE

Capacità di lettura	SUFFICIENTE
Capacità di scrittura	SUFFICIENTE
Capacità di espressione orale	SUFFICIENTE

CAPACITÀ E COMPETENZE

OTTIMA CONOSCENZA DEL SISTEMA OPERATIVO WINDOWS .

BUONA CONOSCENZA DEGLI APPLICATIVI DEL PACCHETTO OFFICE (WORD, EXCEL, ACCESS) E DI OUTLOOK EXPRESS

BUONA CONOSCENZA DEI GESTIONALI OPERA MICROS , PROTEL, LEONARDO, SCRIGNO.
BUONA CONOSCENZA DEI SOFTWARE BW ANALIZER E COGNOS

BUONA CONOSCENZA DEL WEB MARKETING (POSIZIONAMENTO STRATEGICO SITI WEB, ATTIVITÀ SEO E SEM, SOCIAL MEDIA MARKETING)

PATENTE Tipo B automunita

Per le finalità proprie dell'attività di ricerca e selezione del personale, autorizzo al trattamento dei dati personali contenuti in questo curriculum vitae, ai sensi del D.Lgs 196/03.

