FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **CARLOTTA FERRARI**

Indirizzo

Telefono

Fax

E-mail

Nazionalità

Data di nascita

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (Aprile 2010 – oggi)

Direttore del Firenze Convention and Visitors Bureau s.c.r.l.

Destination Manager : marketing di destinazione, marketing strategico
Pianificazione e coordinamento delle strategie complessive : pianificazione e gestione budget annuale e di tutte le attività dell'azienda, pianificazione strategie di sviluppo, attività di marketing e comunicazione, selezione e formazione del personale.
Rapporti con le istituzionali locali e nazionali e continua attività di lobby a livello nazionale ed internazionale per l'accreditamento della società ed il posizionamento della destinazione.
Strategie per affiliazione e fidelizzazione delle imprese del territorio : dal 2010 ad oggi crescita del 80 % del numero dei soci privati.
Dal 2010 ad oggi il budget della società ha subito un radicale rovesciamento, con un notevole incremento del fatturato proveniente da soci privati ed attività , riducendo il supporto degli enti pubblici al 8% del budget complessivo.
Sviluppo dell'attività di ricerca ed acquisizione di grandi eventi e congressi , attraverso la collaborazione con opinion leader e mondo accademico locale .
Firenze, grazie a questa attività, è passata in un anno dalla posizione 111 alla posizione 51 nella classifica mondiale delle destinazioni /per acquisizione congressi .
Relazione e rapporti con oltre 180 operatori privati della filiera turistico congressuale fiorentina , soci e partner di FCB : definizione strategie di sviluppo del congressuale locale, attività volta a procacciare business agli associati, attività di lobby con le realtà economiche cittadine (taxi, trasporti, pubblici esercizi, ecc) volte a rendere Firenze una destinazione facile ed ospitale.

Costruzione prodotto turistico congressuale anche in aree metropolitane della città : collaborazione alla fondazione del progetto Bisentius Tourism Association, per il rilancio turistico della "Piana Fiorentina" e costruzione del prodotto "Mugello" con le realtà turistiche ed economiche locali, per la promozione dell'area come sede di eventi ed incentive legate all'Autodromo .

Accordi con grandi aziende al fine di ingaggiare sponsor privati per rafforzare la società: nel giugno 2014 chiuso importante accordo triennale di sponsorhip con McArthur Glan, multinazionale con sede a Barberino del Mugello.
Sviluppo contatti per sponsorhip 2015 con grandi realtà assicurative ed aziendali.
Accordo di sponsorhip cn l'azienda Lochman, produttore orologi lusso.

Nominata congiuntamente da Regione Toscana e Federalberghi Toscana, parte del comitato

tecnico locale di BTC da novembre 2012 , fiera italiana dedicata alla Meeting Industry e tornata a Firenze dall'edizione 2013. Organizzazione dell'edizione 2014 del Politicians forum con forte coinvolgimento dei politici nazionali e locali, tra cui il Sindaco Nardella ed il Sindaco Fassino.

Nell'ambito associativo, oltre agli incarichi ricoperti per Federcongressi & Eventi, attiva partecipazione all'interno di associazioni di categoria europee (European Cities Marketing) ed internazionali (ICCA , SITE, MPI) : corsi di aggiornamento, attività di business Exchange e lobby con destinazioni europee.

Nel ruolo di Direttore di FCB , mi occupo di integrare le strategie di sviluppo della destinazione turistica congressuale con le strategie di sviluppo della destinazione leisure, attraverso un coordinamento con le attività di Toscana Promozione, PromoFirenze ed il Comune di Firenze, al fine di ottimizzare le risorse economiche ed umane e riposizionare Firenze con un'immagine coordinata ed unitaria.
In questo contesto, a giugno 2014 Firenze Convention Bureau è stata individuata come capofila di un soggetto unico per L'incoming turistico in occasione di EXPO 2015 – attraverso un bando indetto dalla Regione Toscana.
Questa operazione ha dato vita ad una società consortile , Sharing Tuscany, che raggruppa i principali soggetti aggregati turistici regionali sotto il cappello di FCB.

Nel ricoprire l'incarico di Direttore di FCB ho inoltre conseguito le altre seguenti nomine :

- Membro del Tavolo di Coordinamento per il rilancio della meeting industry Nazionale, coordinato da ENIT, cui partecipano esponenti delle Regioni e delle maggiori Associazioni di Categoria in ambito nazionale.
- Membro dell'International Advisory Board di "The Meeting Show" , principale fiera b2b del mondo MICE di Londra , in rappresentanza dell'Italia
- Membro del Comitato organizzatore di Trisome Games 2016
- Membro del Consiglio di Amministrazione di Firenze Fiera (da maggio 2016 ad oggi)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Firenze Convention and Visitors Bureau - Piazza Madonna degli Aldobrandini, 8
• Tipo di azienda o settore	Meeting Industry
• Tipo di impiego	Contratto a tempo indeterminato con inquadramento di Quadro

• Date (Giugno 2014 a oggi)	**Presidente Convention Bureau Italia**

Rete di imprese di carattere nazionale nata per volontà delle principali Associazioni di Categoria che rappresentano le imprese turistiche nazionali (Federcongressi&Eventi, Confcommercio, Federalberghi, Federturismo-Confindustria, Confesercenti – Asshotel) al fine di rilanciare la Meeting Industry Nazionale affiancando ENIT nella promo commercializzazione della Destinazione Italia verso l'estero. A tal proposito nel marzo 2015 è stato siglato un protocollo di intesa con ENIT che riconosce formalmente il ruolo di rappresentante e promotore della meeting industry nazionale a CBI:
La rete rappresenta tutte le destinazioni congressuali italiane ed è il primo esempio di contratto di rete nazionale in ambito turistico , con forte appoggio delle Regioni e del Governo.
Mission del CBI è la promozione della destinazione Italia con l'obiettivo di intercettare e far piovere sul paese opportunità di business.)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Convention Bureau Italia - Via Marghera, 2, Roma
• Tipo di azienda o settore	Meeting Industry

• Date (Marzo 2013 – Marzo 2017)	**Vice Presidente di Federcongressi&Eventi**

Nata nel 2004 come federazione delle associazioni della meeting & incentive industry operanti in Italia, Federcongressi & Eventi dal 2010 è l'Associazione nazionale di primo livello che rappresenta unitariamente le imprese pubbliche e private ed i professionisti che svolgono attività connesse con il settore dei congressi, convegni, seminari ed eventi aggregativi, di incentivazione

e di comunicazione
Nel corso del mandato firmato un accordo a livello nazionale con Enit, Il Coordinamento delle Regioni e le principali Associazioni di Categoria nazionali per il rilancio della meeting industry.
Nell'ambito di questo progetto, nello specifico mi occupo della programmazione delle attività promozionali svolte da ENIT a sostegno della meeting industry, del rilancio dell'Osservatorio Congressuale Italiano e di progetti di formazione dedicati alla pubblica amministrazione ed a soggetti privati sulla Meeting Industry.
Nel contesto di questo incarico, e con il mandato della parte istituzionale e privata e delle altre associazioni di categoria (Confindustria, Confcommercio e Confesercenti) , mi sono occupata della progettazione di un Convention Bureau Nazionale di natura privata (contratto di rete d'impresa) , che costituisca il braccio operativo del DMO Enit, al fine di rilanciare la Meeting Industry Italiana attraverso la promozione del Brand Italia e più in generale del Made in Italy.

In qualità di Rappresentante di categoria destinazione e sedi congressuali nazionali da marzo 2013 a marzo 2015 mi sono occupata di coordinare la filiera ed organizzare incontri e seminari formativi con tematiche di particolare interesse ed attualità per il segmento specifico.

IN oltre, mi occupo di svolgere consulenze per lo start up di nuovi Convention Bureau e Club di Prodotto in Italia.

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Federcongressi&eventi - P.le Konrad Adenauer, 8, Roma

• Date (Maggio 2011 – Marzo 2013)

Delegato Regionale per Federcongressi & Eventi

Delegato Regionale per Federcongressi & Eventi . Nel corso del mandato , partecipazione a comitati e gruppi di lavoro per il rilancio della meeting industry nazionale e per l'organizzazione di attività promozionali ad hoc dedicate al segmento Destinazioni e Sedi Congressuali.

• Date (Ottobre 2006 – Agosto 2010)

Senior Project leader presso Affresco s.r.l., Italian DMC

Pianificazione e gestione operativa di eventi, incentive , matrimoni, convegni su tutto il territorio italiano, con ampio margine di discrezionalità Creazione e gestione operativa di eventi in location esclusive con la gestione di budget elevati. Top clients : banche d'affari, compagnie assicurative, DMC esteri segmento luxury , case automobilistiche, multinazionali ecc.
Per conto di Affresco, partecipazione a Fiere di livello internazionale di settore e cura della comunicazione e del marketing in stretta collaborazione con il Managing Director.
Contestualmente a questa attività , start up del progetto "Chic&Shop" (FIT&VIP department), rivolto prevalentemente a clientela individuale.
Sviluppo e promozione del progetto, principalmente attraverso il web e attraverso una promozione B2B : costruzione del sito web in collaborazione con la Web Agency , selezione e contatti con I migliori Hotel e fornitori di servizi di lusso sul territorio italiano , organizzazione e gestione operativa di pacchetti e itinerari volti alla scoperta dello shopping e del "made in Italy".
Contatto diretto con clienti ed agenzie di settore – partecipazione a fiere di settore & sales mission per la promozione del progetto

• Date (Ottobre 2007 -Settembre 2010)

Attività, con P.IVA, di libera professionista in qualità di Hotel & Tourism Consultant.

Consulenza per lo start up di strutture alberghiere , posizionamento nel mercato , gestione del web marketing, formazione del personale, programmazione attività di marketing in genere .

Consulente presso la società Uplink srl – Web Agency con sede a Cecina

• Date (Febbraio 2009 – aprile 2010)

Operante su tutto il territorio nazionale ma con core business sulla Toscana. Cura della clientela della società come consulente : elaborazione di Piani di Crescita Aziendali per definire le strategie di crescita ed individuare gli strumenti per il raggiungimento degli obiettivi prefissati . Consulente per la vendita di impianti web2.0 e degli strumenti ad essi collegati (CMS, CRM, Booking on line, programmi gestionali). Definizione delle strategie di Web

Marketing e marketing diretto comportamentale – applicazione della tecnologia web 2.0 e focus sui social media
Partecipazione per conto della società a fiere di settore, sia come espositore che come Consulente a seminari formativi organizzati e promossi dalla Regione Toscana/Toscana Promozione in tutte le ex apt della Toscana.Partecipazione per conto della società a fiere di settore, sia come espositore che come Consulente a seminari formativi organizzati e promossi dalla Regione Toscana/Toscana Promozione in tutte le ex apt della Toscana.

• Date (Luglio-Settembre 2009)

Consulente turistico per il Tour Operator Joy Italy

Del gruppo Cap Cosepuri e Cap Viaggi di Prato.In diretta relazione con il Presidente di Cap Cosepuri ed i soci definizione delle strategie del neonato Tour Operator e sperimentazione di vendita on line di pacchetti B2C. Ideazione e pubblicazione dei pacchetti con contatto diretto con le strutture alberghiere ed I fornitori di servizi.

• Date (Luglio – Settembre 2009)

Consulenza per La Terrazza su Boboli ,

nuovo bed and breakfast nel centro di Firenze.
Posizionamento sul mercato – inserimento nei principali portali di interesse – formazione del personale.

• Date (Aprile – Luglio 2009)

Start up del Relais Modern - b&b Design nel centro di Firenze – 10 camere.

Apertura del Relais : definizione tariffe e strategie di vendita , posizionamento sul mercato e sul web. Formazione del personale / proprietà della struttura. Raggiunti ottimi obiettivi di occupazione.

• Date (Ottobre 2007 – Novembre 2008)

Consulenza presso il Relais Villa Antea , residenza d'epoca situata a Firenze.

Ruolo di Marketing and Events Consultant. Cura del commerciale; Contatti con aziende , agenzie , tour operator, ecc; Verifica ed inserzione nei vari portali di interesse per la visibilità del Relais; Formazione del personale di ricevimento;Creazione ed organizzazione di servizi extra da proporre e vendere alla clientela e di pacchetti ed offerte da pubblicare sul sito; rapporti con stampa,guide di settore / riviste / giornali e stesura dei relativi testi e comunicati stampa.

Consulenza presso l'Hotel Villa Aurora

• Date (Marzo 2008)

Albergo 4 stelle situato a Fiesole (Firenze), durante la ristrutturazione dell'Hotel. Le principali mansioni che ero chiamata a svolgere erano: selezione e formazione del personale e riorganizzazione del ricevimento.

Consulenza presso Signoria Apartments

• Date (Dicembre 2006 – agosto 2007)

palazzo storico nel cuore di Firenze con 8
appartamenti di lusso. Riposizionamento nel mercato e revisione politica dei prezzi, contratti con tour operator, agenzie e portali di interesse analisi della concorrenza. Collaborazione con la web ag
ency al rifacimento del sito web

• Date (Gennaio 2004 – Novembre 2006)

Montartino S.r.l. – Firenze

Contratto a tempo indeterminato presso Villa Montartino e Villa Le Piazzole, Firenze, con ruolo di Executive Manager e Sales Manager. Direttore dell'Hotel :referente rapporti con agenzie e tour operator per contratti annuali di soggiorno presso la struttura; promozione della struttura presso agenzie e fiere italiane ed estere (Principali fiere: BTC Firenze, BIT Milano, ILTM Cannes, MITT Mosca, ITB Berlin, WTM London, TTI Rimini); responsabile organizzazione eventi, riunioni aziendali, ricevimenti e matrimoni; responsabile ricevimento e booking; gestione e coordinamento del personale ; rapporto con i fornitori. Consistente aumento del fatturato nel corso della collaborazione.
Nel corso della collaborazione, mi sono dedicata ad apportare alcune innovazioni all'interno dell'azienda. In primis lo sviluppo del settore eventi attraverso I contatti con aziende private, agenzie, DMC . Ad ottobre 2005 ho lanciato un progetto per lo sviluppo del segmento weddings , realizzando un portale dedicato e ricoprendo il ruolo di wedding planner in occasione degli eventi.

• Date (Settembre 2000 - Dicembre 2003)

Affresco S.r.l. – Italian DMC – ufficio di Firenze

PROJECT MANAGER: organizzazione viaggi d'incentivazione, lanci prodotto e riunioni per Aziende europee ed americane. Mansione di direttore di progetto, con largo margine di discrezionalità e decisionalità: ideazione, creazione e progettazione dei soggiorni per clientela in maggioranza inglese e americana; stesura preventivi, cura del rapporto con il cliente,selezione e gestione dei fornitori, gestione dell'operativo dei gruppi. Suggerimenti per locations in rapporto agli Eventi da creare. Visite d'ispezione e sopralluoghi con clienti e fornitori. Partecipazione a fiere di rilievo internazionale del settore turistico –congressuale, in Italia ed all'estero, come espositore; contatto diretto con i clienti per la promozione del prodotto, partecipazione a workshop, organizzazione eventi all'interno delle stesse. Principali fiere cui ho partecipato , sia come espositore che come hosted buyer : varie edizioni di BTC aFirenze e successivamente a Roma, BIT di Milano, CONFEC di Londra,EIBTM di Ginevra, ILTMCannes .

• Date (Novembre 1996 – settembre 2000)

Collaborazioni occasionali nell'ambito turistico/congressuale

Hostess congressuale ed accompagnatrice in Italia ed all'estero per le principali agenzie Toscane e nazionali,tra cui Newtours- C.M.O. (Firenze), American Express Viaggi e Turismo (Firenze), Cassa di Risparmio di Firenze, Universal Turismo (Firenze), MGR-AIM (Milano), Affresco (Firenze) ecc. Ecc.

ISTRUZIONE e FORMAZIONE

• Date (Gennaio 2003)

Laurea in Scienze Politiche ad indirizzo economico
presso la facoltà Cesare Alfieri di Firenze, con la votazione di 110/110
Tesi sperimentale: L'evoluzione del concetto di impresa nella Comunità Europea e le ripercussioni sull'ordinamento italiano : il rapporto tra professioni ed impresa.

• Date (dal 2006 al 2011)

Dal 2006 al 2011 assidua frequentazione di seminari , convegni e corsi di formazione in particolare su web2.0, turismo on line, web marketing , comunicazione digitale e revenue management , organizzati da società di consulenza di settore, Regione Toscana, Fondazione Sistema Toscana ed Associazioni di Categoria.
Luglio 2008 - Partecipazione – con attestato - al Corso di Revenue Management tenuto dal Professor Grasso a Firenze.
Relatore nel corso del 2009 – 2010 , in collaborazione con la società Uplink srl , a Seminari provinciali patrocinati dalla Regione Toscana con il ruolo di consulenti – formazione su"Turismo e Web 2.0"
Dal 2010 ad oggi assidua formazione in ambito MICE/Meeting Industry , in particolare attraverso le associazioni di settore : Federcongressi&Eventi, ICCA, MPI & Site. Specializzazione in

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

DOCENZE / INTERVENTI IN QUALITA' DI RELATORE

Docente di Destination Management presso il Master Professional DataGest di Bologna

Docente di Destination Management presso il Master Alma Laurea dell'Università di Bologna

Relatore presso numerosi convegni in ambito associativo per la presentazione della case history di Firenze Convention Bureau come modello di successo di collaborazione tra pubblico e privato , per testimonianza su destination management ed international bidding; esempi di manifestazioni :
Forum della Comunicazione Italiana
Assemblee generali Federcongressi&Eventi
Icca Mediterranean chapter
Icca General Assemblies
Camera dei Deputati , Bar Camp turismo ed innovazione
destination managment, destination marketing , marketing strategico.

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRE LINGUE

• CAPACITÀ DI LETTURA	INGLESE Eccellente
• CAPACITÀ DI SCRITTURA	Eccellente
• CAPACITÀ DI ESPRESSIONE ORALE	Eccellente

ALTRE LINGUE

• CAPACITÀ DI LETTURA	FRANCESE Buono
• CAPACITÀ DI SCRITTURA	Buono
• CAPACITÀ DI ESPRESSIONE ORALE	Buono

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

.

Manager con competenze specifiche nello sviluppo del turismo e nel management delle destinazioni, e una specializzazione nel segmento business e congressuale
Forti capacità relazionali acquisite durante le esperienze professionali che mi hanno portata ad avere rapporti diretti con centinaia di persone appartenenti al mondo del turismo e delle istituzioni.
Ritengo di avere ottime capacità aggregative e di coinvolgimento , creando squadre di e rapporti e relazioni professionali e personali di successo.
Buon doti comunicative , acquisite negli anni grazie alle numerose opportunità di public speaking e docenze.

CAPACITÀ E COMPETENZE INFORMATICHE

UTILIZZO AVANZATO DI MICROSOFT WORD, ACCESS, EXCEL, INTERNET. UTILIZZO DI GESTIONALI, BACK OFFICE DI SITI/CMS, CRM, CHANNEL MANAGEMENT ED ESPERIENZA DIRETTA NELLA VENDITA DEI SUDDETTI STRUMENTI. CONOSCENZA APPROFONDITA DELLA TECNOLOGIA E STRUMENTI WEB2.0

PATENTE O PATENTI

PATENTE A e B