

Curriculum vitae

Giacomo Pini Esperto Marketing Turistico e F&B



Informazioni personali

Nome / Cognome

Giacomo Pini Cavaliere al merito della Repubblica Italiana

Indirizzo

Via Del Cavone N7 47121 Forlì FC Italia

E-mail

info@gpstudios.it

Sito e blog

www.gpstudios.it www.sharingtourism.it www.giacomopinimarketing.com

Cittadinanza

Italiana

Luogo e Data di nascita

Forlì 03 Novembre 1972

Esperienza professionale

Date

Dal 1999 a tutt'oggi

Lavoro o posizione ricoperti

Formatore professionista con oltre 16000 ore d'aula svolte

Principali attività e responsabilità

Membro del CIM (carthered institute of Marketing) AMA (american Marketing association)

- Formare nuovi professionisti in area Turismo e della Ristorazione
- Marketing e strategia del prodotto Turistico e della Ristorazione
- Marketing dei mercati Turistici internazionali
- Vendita e gestione dei clienti
- Tecniche di Revenue Management
- Social media Marketing
- Gestione delle risorse umane

Nome e indirizzo del datore di lavoro

Consulente in area Marketing e Strategia per: Comune Castrocaro Terme, Lavazza Spa, Vendomat International, Total Erg Italia, Metro Italia, San Pellegrino, Schoenhuber Franchi, Camera dei Deputati, Alma scuola Internazionale di cucina, Cast Alimenti, Camera di commercio Mantova, Iscom Emilia Romagna, Star Hotels, Ente Bilaterale del Turismo, Unione albergatori Savona, Federalberghi Firenze, Federalberghi Siena, Consorzio alberghiero Paestum in , Università degli studi Bicocca Milano. Seac Trento, Unione degli albergatori Trentini, Distretto dei laghi Verbania, Federalberghi Novara, Associazione Albergatori Bormio, Confindustria Firenze, Università dei Sapori Perugia, Federalberghi Perugia, Consorzio Firenze Albergo, Associazione Albergatori Bormio, Liomatic Spa.

Tipo di attività o settore

Turismo e ristorazione

Date

Dal 2001

Lavoro o posizione ricoperti

Amministratore Unico di gpstudios consulting

Principali attività e responsabilità

- Gestione e formazione di un team di sei collaboratori e un portafoglio clienti di oltre 400 unità

Nome e indirizzo del datore di lavoro	- Progettazione e realizzazione pratica di progetti di Marketing strategico per strutture ricettive - Start up Hotel e Pubblici esercizi - Analisi di mercato e piani di fattibilità -Costruzione del prodotto commerciale Turistico e della Ristorazione
Tipo di attività o settore	Gpstudios via del Cavone 7 47121 Forlì FC Consulenza e formazione nell'ambito del turismo e dei pubblici esercizi
Date	Dal 1998 al 2000
Lavoro o posizione ricoperta	Area food & Beverage, Reception, Marketing e sales
Principali attività e responsabilità	- Gestione area food & Beverage -Organizzazione eventi -Ufficio Marketing & sales -Gestione rapporti con tour operator stranieri - Attività di front'office
Nome e indirizzo del datore di lavoro	The Connaught Hotel London England, Suvretta House Sant'Moritz Switzerland, La Reserve de Beaulieu Cote D'azur France, Sheraton Miami Florida Usa, Vier Jahreszeiten Amburgo Germany, Grand' Hotel Rimini, Eurodisney Parigi.
Tipo di attività o settore	Strutture ricettive

Attività professionali

Dal 2014: collaborazione con la rivista "Turismo d'Italia" sul tema Breakfast in hotel
 Dal 2014: Ideatore e curatore del blog "Sharing Tourism" la rivista on line dedicata all'ospitalità Italiana
 Dal 2012: curatore della rubrica di Marketing Turistico "**Hotel Hub**" sulla rivista "**Turismo d'Italia**"
 Dal 2012: collaborazione con la rivista "l'Albergo" su temi area Marketing Turistico

Pubblicazioni

2016 autore del testo "**Il Marketing territoriale dell'Italia che non ti aspetti**" edito da Franco Angeli
 2014: autore del testo "**L'arte del Breakfast: managerialità e strumenti pratici al servizio dell'albergatore**"
 Edito da Eurog Genova anche in formato ebook
 2012: autore del testo "**Il Revenue Alberghiero dell'ultima E/Ora**" solo in formato ebook
 2010: autore del testo "**Il Nuovo Marketing del prodotto Turistico**" edito da Franco Angeli
 2006: autore di "**Management dei pubblici esercizi**" collana di audiovisivi per l'aggiornamento professionali
 Degli operatori del settore
 2005: autore del testo "**Il Marketing del Bed and Breakfast**" edito da Agra Edizioni
 2004: autore del Vademecum "**Il servizio d'eccellenza per gli operatori del fuoricasa**" edito da Seac Editor
 2003: autore di "**In & Out consigli per la ristorazione**" collana di audiovisivi per la formazione
 Negli Istituti Alberghieri

Istruzione e formazione

Date	2009
Titolo della qualifica rilasciata	Mastery University (durata due anni)
Principali attività e competenze	Gestione dei conflitti, Leadership, lavoro in team e gestione delle risorse umane, potenziamento delle performance con orientamento all'obiettivo. Motivazione e sviluppo personale Analisi degli scenari competitivi
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Robbins Research Internazionale La Jolla San Diego California USA

Date	2006
Titolo della qualifica rilasciata	Corso di alta formazione Marketing del turismo mercati internazionali
Principali tematiche/competenze professionali possedute	Sociologia, Diritto, Storia, Scienza Politica, Filosofia, Relazioni Internazionali, Economia, Marketing, Management Marketing Internazionale – Le dinamiche di mercato rispetto alla segmentazione dei target obiettivi.
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Università di Barkley California USA
Date	Dal 2005 al 2006
Titolo della qualifica rilasciata	Corso di alta formazione Manageriale
Principali tematiche/competenze professionali possedute	Marketing e vendita nelle piccole e medie imprese, costruire business plan nelle aziende turistico ricettive
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	SDA Scuola Direzione aziendale Università Bocconi Milano
Date	Dal 2005
Titolo della qualifica rilasciata	Iscritto al 3° anno del corso di laurea in Marketing e Management d'azienda presso facoltà universitaria di Bologna
Principali tematiche/competenze professionali possedute	Legislazione turistica, Marketing turistico, Inglese, Ecologia, gestione d'azienda, gestione dei servizi Turistici
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Università degli studi Bologna
Livello nella classificazione nazionale o internazionale	Laurea Triennale
Date	1999
Titolo della qualifica rilasciata	Master in Food & Beverage Manager
Principali tematiche/competenze professionali possedute	Analisi dei costi e dei ricavi in una struttura, impostazione di un business plan, costruzione di un menù, i trend internazionali della ristorazione, costruzione di un format commerciale di successo, gestione d'impresa e delle sue risorse.
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Sciaky Europe Business School Milano
Date	Dal 1997 al 1999
Titolo della qualifica rilasciata	Diploma di Sommelier Professionista e Degustatore abilitato
Principali tematiche/competenze professionali possedute	Viticultura, storia della vite, i sistemi di allevamento della vite, la vinificazione, tecnica della degustazione, enografia Nazionale e Internazionale, abbinamento cibo vino
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	AIS Associazione Italiana Sommelier
Livello nella classificazione nazionale o internazionale	Diploma di qualifica professionale

Capacità e competenze personali

Madrelingua

Altre lingue

Autovalutazione

Livello europeo

Inglese

Spagnolo

Italiano

Comprensione		Parlato		Scritto
ascolto	lettura	Interazione orale	Produzione orale	
Eccellente	Ottimo	Ottimo	Ottimo	Buono
Ottimo	Ottimo	Ottimo	Ottimo	Ottimo

(*)

Capacità e competenze sociali

Capacità relazionali: entro facilmente in relazione con persone anche di altra nazionalità e cultura, so interpretare e adattare la comunicazione alle diverse sensibilità personali, religiose, culturali. Ho sviluppato questa capacità vivendo, studiando e lavorando all'estero, specialmente in ambienti multiculturali.

Capacità di lavorare in team: ho lavorato in situazioni in cui era indispensabile il team work e la collaborazione tra diverse figure professionali e ho maturato lo spirito di gruppo giocando a pallavolo.

Capacità di aiutare gli altri: ho fatto volontariato per diversi anni all'interno di circuiti parrocchiali come istruttore scout.

Capacità e competenze organizzative

Capacità di coordinamento: ho esperienza nel coordinamento del lavoro di gruppo avendo diretto progetti congiunti, fondamentale per la riuscita era la visione d'insieme, guido un team di sei collaboratori nella mia azienda.

Capacità organizzative: ho collaborato a fiere, work-shop ed eventi, sia a livello nazionale ed internazionale, predisposizione al lavoro autonomo, amo lavorare in gruppo, gestire collaboratori e situazioni conflittuali.

Capacità e competenze informatiche

Conoscenze informatiche

Ottima conoscenza della rete e di gran parte delle sue applicazioni

Ottima padronanza dell'informatica applicata, con particolare riferimento a tutti i pacchetti applicativi Microsoft Office.

Buona dimestichezza con sistema CRM SalesForce

Capacità e competenze personali

Amo scrivere di gastronomia e viaggiare, mi diletto nel gioco del golf dal quale traggio molti spunti per la leadership e la strategia personale.

Patente

Patente B

Autorizzo il trattamento dei dati personali D.Lgt 196/2003

Giacomo Pini

