

Il presente **Format** è stato adattato secondo quanto disposto dal **Garante per la Protezione dei Dati Personali** con le "Linee guida in materia di trattamento di dati personali, contenuti anche in atti e documenti amministrativi, effettuato per finalità di pubblicità e trasparenza sul web da soggetti pubblici e da altri enti obbligati" (Pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 134 del 12 giugno 2014).

Nella compilazione del presente CV non devono essere inseriti dall'interessato dati ulteriori rispetto a quelli indicati; si invita pertanto l'estensore del CV a fornire esclusivamente le informazioni richieste.

INFORMAZIONI PERSONALI LAURA OLIVIERI

POSIZIONE
OCCUPAZIONE
ATTIVITÀ PROFESSIONALE
TITOLO DI STUDIO

Organizzazione Good-Buy Trentino e partecipazione Workshop Team Trade T.M.
Consulente
Project & Destination Manager
Maturità Scientifica

ESPERIENZA PROFESSIONALE

2022

DIRETTORE

Consorzio Operatori Economici Altopiano Pinè scarl
Sede Baselga di Pinè
Costituzione Consorzio e Armonizzazione con Apt Fiemme

2020 – 2021

DIRETTORE

Azienda per il Turismo Altopiano di Pinè e Valle di Cembra Scarl
Sede di Baselga
APT ufficiale di destinazione con la rappresentanza di circa 1.300 posti letto alberghieri.
Attività svolta: promozione della destinazione, posizionamento sul mercato, creazione del prodotto turistico, commercializzazione dell'offerta turistica, rappresentanza dell'azienda in manifestazioni ufficiali e/o pubbliche, collaborazione con Trentino Marketing e con gli operatori di località; definizione di budget annuale, di contribuzioni a vario titolo e dei piani operativi e di sviluppo; gestione del personale e operatività punti info; pagamenti fornitori ; gestione budget e flussi di cassa; domanda finanziamento contributi provinciali per APT; procedure di armonizzazione; organizzazione e partecipazione a Comitati Esecutivi, Consigli di Amministrazioni, Assemblee.

2019 – 2019

DIRETTORE

Paganella Dolomiti Booking s.r.l.
Sede di Andalo
Azienda partecipata da società impianti, dal Consorzio Andalo Vacanze e dagli albergatori, quale ufficiale agenzia viaggi e società di promozione commerciale con la rappresentanza di circa 4.100 p.letto alberghieri.
Attività svolta: promozione della destinazione, posizionamento sul mercato, creazione dei pacchetti turistici, commercializzazione dell'offerta turistica, rappresentanza dell'azienda in manifestazioni ufficiali e/o pubbliche, collaborazione con Trentino Marketing, APT e con gli operatori di località; definizione di budget annuali, piani operativi e di sviluppo, gestione del personale.

2011 – 2018

REFERENTE COMMERCIALE

Azienda per il turismo Madonna di Campiglio Pinzolo Val Rendena S.p.A.
Sede di Pinzolo e Madonna di Campiglio
APT ufficiale di destinazione con la rappresentanza di circa 8.500 p.letto alberghieri.
Attività svolta: partecipazione e organizzazione di fiere e workshop nazionali e internazionali;

costruzione e vendita dei pacchetti turistici; gestione di raduni; relazioni con gli operatori locali. Collaborazione nella gestione di grandi eventi. Sviluppo con Trentino Marketing circa la creazione, lo sviluppo, la distribuzione e la vendita del prodotto turistico.

2008 – 2010

DIRETTORE COMMERCIALE

Azienda per il Turismo Folgaria Lavarone Luserna S.p.A.

Sede di Folgaria

APT ufficiale di destinazione con la rappresentanza di circa 4.000 p.letto alberghieri.

Attività svolta: promozione della destinazione, posizionamento sul mercato, creazione del prodotto turistico, commercializzazione dell'offerta turistica, rappresentanza dell'azienda in manifestazioni ufficiali e/o pubbliche, collaborazione con Trentino Marketing e con gli operatori di località; in stretta collaborazione con il Direttore Amministrativo Giorgia Raffaelli sono stati definiti i budget annuali, le contribuzioni a vario titolo e i piani operativi e di sviluppo.

2005 - 2007

REFERENTE COMMERCIALE

My Sun Sea s.r.l.

Sede di Zola Predosa (BO)

Tour Operator con catalogo in distribuzione delle agenzie in Italia

Attività svolta: contrattualizzazione nuovo prodotto, definizione listino e distribuzione a catalogo

2005 – 2007

DIRETTORE COMMERCIALE

Alberghi del Sole s.r.l. (partecipata da My Sun Sea srl)

Sede di Verona

Catena alberghiera con strutture in gestione diretta

Falcade (BL) Hotel San Giusto **** 104 unità

Arabba (BL) Hotel Portavescovo **** 95 unità

Chamonix (F) Hotel & Res. Le Grand Balcon **** 80 unità

Costa Paradiso (SS) Hotel Li Rosi Marini **** 91 unità

Costa Smeralda (SS) Residence Costa Ruja *** 98 unità

Porto Rotondo (SS) Residence Green Park Village *** 86 unità

Isola di Capraia (LI) Relais La Mandola **** 64 unità

Santa Cesarea Terme (LE) Residence Rosa dei Venti *** 46 unità

Attività svolta: costruzione del prodotto commerciale, definizione catalogo, distribuzione agli operatori di settore, gestione booking centralizzato, vendita gruppi

2004 - 2008

DIRETTORE COMMERCIALE

Miluna s.r.l.

Sede di Lecce

Residence I Giardini di Atena 462 unità

Attività svolta: apertura e coordinamento gestionale del villaggio nel suo complesso, definizione prodotto turistico, posizionamento sul mercato e lancio commerciale della struttura, distribuzione, gestione booking individuali, vendita e gestione gruppi, eventi e manifestazioni, gestione di tutti i rapporti con le aziende esterne di appalto dei servizi interni quali supermercato, lavanderia, palestra, parrucchiere, ristorante, bar, pizzeria; ecc.

2001 - 2003

DIRETTORE COMMERCIALE

Calaghena S.p.A.

Sede di Catanzaro

Montepaone Lido (CZ) Hotel **** Calaghena 144 unità

Attività svolta: rilancio commerciale della struttura da parte della proprietà dopo anni di gestione di terzi; coordinamento gestionale, distribuzione prodotto nazionale e internazionale.

2001 - 1999**DIRETTORE COMMERCIALE**

Chiarigest s.r.l.

Sede di Lecce

Torre dell'Orso R.T.A. Araba Fenice **** 142 unità

Brindisi Grand Hotel Internazionale **** 80 unità

Attività svolta: distribuzione del prodotto e gestione gruppi; approntamento apertura gestionale, inaugurazione e lancio commerciale della struttura

1998 - 2001**DIREZIONE COMMERCIALE E SERVIZI BACKOFFICE CENTRALIZZATI**

Mediterranea Vacanze s.r.l.

Sede di Maglie (LE)

Società di vendita in multiproprietà

Novasiri (MT) R.T.A. Akiris *** 183 unità

Metaponto Lido (MT) R.T.A. Alessidamo Club *** 161 unità

Cortina d'Ampezzo (BL) Hotel Bellevue **** 30 unità

Folgarida (TN) R.T.A. Nevesole *** 52 unità

Isola Capo Rizzuto (KR) Residence Capopiccolo *** 133 unità

Attività principale svolta e responsabilità per: costruzione del prodotto, definizione listini, piano di marketing, vendita del prodotto; formazione-assistenza-incentivazione alla rete di vendita, con lo sviluppo di software dedicati; gestione delle pratiche contrattuali nei rapporti con le società committenti, gli acquirenti e gli agenti di vendita oltre al successivo customer care.

1984 - 1997**DIRETTORE COMMERCIALE**

OLIVIERI S.p.A..

Sede di Milano

Società di costruzione, commercializzazione e gestione resort in multiproprietà

Madonna di Campiglio (TN) Residence Rio Falzè 90 unità

Madonna di Campiglio (TN) R.T.A.*** Residenza Olivieri 18 Unità

Madonna di Campiglio (TN) Residence Orsa Maggiore 20 unità

Sappada (BL) Residence Borgo al Sole 84 unità

Ponte di Legno (BS) R.T.A. Palace Pontedilegno 66 unità

San Vincenzo (LI) R.T.A. San Vincenzo 86 unità

Isola Rossa (SS) Residence Calarossa 350 unità

Maratea (MT) Residence Pianeta Maratea 244 unità

Peschici (FG) Residence Julia 90 unità

Torre dell'Orso (LE) Residence Blue Area 144 unità

Novasiri (MT) R.T.A. Akiris 183 unità

Metaponto Lido (MT) R.T.A. Alessidamo Club 161 unità

San Vito Lo Capo (TP) Residence Calampiso 257 unità

Cefalù (PA) R.T.A. Mazzaforro Sporting Club 78 unità

Durante il percorso lavorativo, nei primi 6 anni, sono state svolte differenti funzioni nelle diverse aree aziendali per formarsi adeguatamente e raggiungere il grado di Direttore Commerciale dal 1990 in poi (da impiegato a membro del CdA in area Amministrativa; da semplice venditore ad assistente alla agenzia di pubblicità per arrivare a Direttore Sales & Marketing).

Responsabile della produzione di un fatturato annuo medio di circa 40 miliardi di Lire, con la direzione di una rete di vendita composta da 150 agenti e strutturata sul territorio nazionale con sedi a Milano, Roma, Bologna, Genova, Ancona, Napoli, Bari, Palermo e Catania.

Con poteri decisionali è stato sostenuto il coordinamento di tutte le attività che direttamente o indirettamente coinvolgevano l'area commerciale: marketing e comunicazione (circa 2 miliardi di

Lire di budget annuo), customer care (35.000 famiglie acquirenti), sviluppo programmi ed applicazioni software specifici e dedicati per la vendita e le gestioni turistiche. Sono state curate in prima persona le pubbliche relazioni aziendali sia a livello nazionale che internazionale (la società è stata insignita 3 volte di riconoscimenti internazionali da parte delle società R.C.I. e Interval International per l'innovazione apportata nello sviluppo prodotto e nel marketing).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Conseguita la maturità scientifica nel 1982, ho frequentato il biennio del corso di laurea in Economia e Commercio presso l'università Bocconi di Milano senza completare il percorso di studi.

Nel corso della mia attività ho seguito diversi corsi specifici relativi a: marketing, comunicazione, gestione delle risorse umane, programmazione software, gestione aziendale e amministrazione (SDA Bocconi, Formaper, Studio Mario Silvano; Accademia del Turismo). Mi sono sempre mantenuta aggiornata su tali argomenti, senza per questo voler dichiarare acquisita una competenza tecnica di settore.

Rientrando in Trentino nel 2008, mi sono dedicata in particolar modo al Destination Marketing e Destination Management approfondendo gli argomenti anche grazie a percorsi specifici (T.S.M.-Trentino School of Management, Trentino Marketing, Four Tourism, Accademia del Turismo).

Il rapporto di lavoro con le varie società committenti è sempre stato gestito in forma consulenziale con contratti a termine in capo alla mia società o alla mia persona. Questo ha inevitabilmente reso molto dinamico il mio excursus professionale, consentendo di misurarmi in ambiti molto differenti e obbligandomi a rimanere al passo con i tempi, in un settore in perenne evoluzione.

COMPETENZE PERSONALI

In questi 35 anni di lavoro ho prestato attività, sempre in ambito turistico, per aziende con esigenze totalmente differenti: dalla catena alberghiera, al lancio di nuove strutture, dalla gestione di un'ampia clientela consolidata all'apertura di nuovi mercati, dalle relazioni con gli operatori di settore a quelle con enti pubblici o piccole aziende private. Ho così maturato un approccio a 360° sulla produttività aziendale del comparto turistico, sui riflessi e sinergie che si possono sviluppare da un reparto all'altro e nelle relazioni con il territorio.

Negli ultimi 14 anni, in seguito alla mia specifica attività prestata in Trentino su ambiti territoriali differenti ma con un riferimento costante ai vertici organizzativi di Trento, posso vantare un ottimo inserimento relazionale sia in sede di Assessorato al Turismo che in Trentino Marketing che con le Associazioni di categoria ASAT e UNAT, nonché con tutti i Direttori e gli Staff operativi delle diverse A.p.T; ambienti di cui oltre al contatto personale conosco in linea di principio dipartimenti interni e procedure operative

Lingua madre

ITALIANO

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	B2	B2	B2	B2	B1
Autocertificazione					

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

- Competenze comunicative** Mi caratterizzano le soft skills derivanti sia dal mio percorso lavorativo che di vita personale: capacità di comunicazione e relazione, flessibilità, problem solving, resilienza e gestione dell'emergenza.
Termini attualmente molto in voga, ma concetti che mi appartengono e che ho avuto modo di applicare: nella gestione di grandi numeri, nell'organizzazione di attività complesse e innovative, nell'affrontare problematiche importanti, nella ricostituzione di ambiti familiari e di logistica.
Nei miei aspetti relazionali sia in ambito lavorativo che nel privato, ritengo l'**ESEMPIO** essere più costruttivo e trascinante di mille parole
- Competenze organizzative e gestionali** Leadership acquisita gestendo situazione complesse con una gestione di : staff composti fino a 150 elementi; dipendenti dislocati su sedi lontane; differenti età / estrazioni culturali / preparazione dei collaboratori ; comunicazione ante-web
- Competenze professionali** Impegnata in una collaborazione con Altopiano di Pinè e Valle di Cembra S.con.r.l. (ex A.p.T ora armonizzata ad Apt Val di Fiemme) per la quale negli ultimi due anni ho svolto il ruolo di Direttore Commerciale. Oltre alle attività attinenti al mio ruolo specifico e nel coordinamento dei dipendenti la mia attività è stata estesa anche alla responsabilità amministrativa. Ho dovuto gestire un particolare periodo con mancanza di passaggio di consegne, ricostruzione contabilità pregressa, gestione domande di finanziamento e liquidazione contribuzione provinciale, adeguamento agli aspetti normativi previsti dalla applicazione della riforma del turismo attualmente in atto, gestione del processo di armonizzazione con differente ambito ed altra società, oltre che della normale gestione di attività quali fatturazioni attive/passive, gestione incassi/pagamenti, predisposizione e monitoraggio costante del budget annuale, gestione cash flow, redazione del bilanci di esercizio e al termine messa in liquidazione dell'azienda. In relazione alle ultime attività mi sono relazionata con la società di servizi ASAT incaricata alla consulenza fiscale e gestione paghe – Dr. Luca Scaramazza e con il revisore legale Dr. Fausto Demozzi; mentre per il Consorzio C.O.Pinè ho partecipato in prima linea al progetto con definizione obiettivi, presentazioni pubbliche, raccolta capitale sociale e costituzione.

Ho inoltre frequentato il corso per Project Management del Prodotto Turistico indetto da T.S.M., in qualità di professionista selezionato, per la formazione delle nuove figure professionali che dovranno relazionarsi con le A.T.A. nello sviluppo del prodotto turistico e delle sinergie fra territori, operatori economici ed A.p.T
- Competenze informatiche** Programmazione Cobol e partecipazione alle fasi di analisi per programmi gestionali realizzati ad hoc; utilizzo gestionali alberghieri (Hotel 2000; Ericsoft; Exficient); utilizzo di programmi per agenzie viaggi (AVES) e dei principali programmi di prenotazione (Booking, Expedia; Feratel; TUI); padronanza pacchetto Microsoft Office
- Altre competenze** La mia attività è sempre stata prestata non in qualità di dipendente ma di consulente, operando in proprio per il tramite di mie società (ABC s.r.l.; Fed s.a.s; Laura Olivieri ditta individuale). Ho acquisito pertanto dimestichezza con sottoscrizione di formule contrattuali diverse, richiesta/accesso alla contribuzione pubblica, gestione amministrativa delle piccole aziende.
- Patente di guida** Tipo B, disponibilità a trasferire ed indipendenza nell'organizzazione delle medesime

ULTERIORI INFORMAZIONI

Si precisa per trasparenza e chiarezza che termine “Direttore” è stato sempre utilizzato impropriamente su biglietti da visita, etc solo per semplicità di comunicazione verso l'esterno, avendo quasi sempre ricoperto ruoli decisionali e di responsabilità operativa.

Circa il mio attuale incarico sono soddisfatta sia dell'attività che del rapporto con i dipendenti, gli operatori, il CdA e le Amministrazioni locali; ma il troppo complesso, lungo e tortuoso processo di armonizzazione, purtroppo attualmente ancora in corso mi costringe ad essere proattiva e a valutare anche altre possibilità che possano valorizzare la mia esperienza e capacità in una attività progettuale definita .

Sono membro del Rotary Club International per cui ho svolto l'incarico di Presidente per due mandati della sede di Madonna di Campiglio.

**Pubblicazione ai fini della
Normativa in materia di
Trasparenza ex D.Lgs 33/2013 e
Trattamento dati personali**

Il presente CV è oggetto di pubblicazione obbligatoria sul sito istituzionale della Società nella sezione “Società trasparente” ai sensi del D.Lgs. 33/2013;

Si autorizza quindi la pubblicazione del presente CV al fine di adempiere alle disposizioni in materia di trasparenza.

Si autorizza il trattamento dei dati ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 in materia di protezione dei dati.

L'estensore del CV non dovrà apporre la firma.

Tale misura è adottata a tutela e difesa dei dati personali dell'interessato ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 in materia di protezione dei dati .