

Curriculum Vitae

SIMONETTA BERTUZZI

Nata a TORINO il 03/11/1956

Cittadinanza : Italiana

PROFILO PROFESSIONALE

Dirigente di grande esperienza con oltre 20 anni di attività nel settore del turismo e dell'ospitalità, di cui 12 anni di specializzazione nella gestione alberghiera. Comprovata capacità di guidare organizzazioni complesse, coniugando visione strategica e pragmatismo operativo. Forte senso degli affari, intelligenza emotiva e una naturale propensione all'innovazione. Impegnato nello sviluppo professionale continuo e nella valorizzazione del team.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

In pensione • Insegnante volontario di lingua francese | Università della Terza Età – Rivoli

Marzo 2025 – Presente • Rivoli, Italia

Direttore Generale (Amministratore Unico) | Casa Albergo Residence Zara Lagosta S.r.l.

Ottobre 2017 – Marzo 2025 • 7 anni e 6 mesi • Milano, Italia

- Piena responsabilità del conto economico: gestione del budget, supervisione contabile e monitoraggio delle performance economiche, applicazione di criteri di efficienza e rapporto costi-benefici
- Vendite: identificazione, coordinamento e gestione dei partner commerciali
- Gestione dei ricavi e reporting periodico
- Gestione delle relazioni con clienti e fornitori
- Pianificazione ed esecuzione di attività promozionali e di vendita
- Marketing e Comunicazione: sviluppo e implementazione di strategie di comunicazione; gestione del sito web, comunicati stampa e rapporti con i media; fiere, workshop e visite aziendali
- Gestione alberghiera: gestione e formazione del personale; implementazione degli standard di qualità in linea con le direttive della proprietà

- Leadership: mediazione tra la visione strategica della proprietà e le operazioni quotidiane; risoluzione dei conflitti, gestione dello stress, coaching di team

Direttore d'albergo | Hotel VIP – Hotel Salera

Gennaio 2014 – Ottobre 2017 · 3 anni e 10 mesi · Asti, Italia

- Gestione delle risorse umane e strategia di prezzo
- Gestione di banchetti e meeting, vendite e marketing
- Definizione di metodologie operative, pianificazione e controllo di reparto
- Preparazione di documenti di pianificazione gestionale: budget, business plan e piani di marketing
- Report periodici sui risultati quantitativi e qualitativi
- Definizione e implementazione di iniziative commerciali; identificazione di segmenti di clientela target e canali di vendita appropriati

Consulente per le relazioni esterne e lo sviluppo commerciale | G.2 Eventi S.r.l.

Gennaio 2013 – Gennaio 2014 · 1 anno e 1 mese · Milano, Italia

- Sviluppo di nuove attività: ricerca e acquisizione di nuovi clienti, esplorazione di nuovi mercati
- Gestione e crescita della base clienti; gestione e sviluppo delle relazioni con clienti esistenti e potenziali
- Registrazione ed elaborazione delle vendite

Amministratore delegato | Altrove Services – Altrove DMC

Aprile 2012 – Gennaio 2014 · 1 anno e 10 mesi · Torino, Italia

- Pianificazione vendite e marketing: rappresentanza e promozione professionale di hotel e dei loro servizi, ampliamento delle attività di marketing per massimizzare le opportunità di business

Direttore | Borgo Santa Giulia S.r.l.

Dicembre 2010 – Aprile 2012 · 1 anno e 5 mesi · Franciacorta, Italia

- Pre-apertura e avvio della struttura
- Sviluppo del marchio, crescita della presenza online, esperienza utente del sito web e ricavi pubblicitari

- Consulenza strategica, inclusi piani aziendali e sviluppo di strategie di vendita

Sviluppo di nuove attività e analisi di mercato

Direttore Commerciale e Marketing | Il Capricorno S.r.l.

Ottobre 2009 – Novembre 2010 · 1 anno e 2 mesi

- Definizione del business plan in collaborazione con la proprietà; reclutamento e riposizionamento della struttura
- Strategia di marketing; contratti con tour operator italiani e internazionali; gestione OTA
- Identificazione di prodotti MICE; selezione, organizzazione e partecipazione a fiere
- Tour didattici per agenzie di viaggio; definizione dei prezzi delle offerte speciali; marketing su stampa e web

Direttore Commerciale e Marketing / Responsabile Residente / Responsabile Spa | Aquacharme Hotel & Spa

Luglio 2006 – Ottobre 2009 · 3 anni e 4 mesi

- Direzione commerciale e marketing; Supporto al Consiglio di Amministrazione per le strategie di business plan e marketing/vendite
- Responsabile Spa: creazione della filosofia del centro benessere e selezione dei partner
- Formazione del personale e miglioramento degli standard di servizio
- Pre-apertura: contratti con tour operator italiani e internazionali, OTA, agenzie, stampa, MICE, prezzi

Direttore Commerciale | Novayardina Resorts

Ottobre 2004 – Novembre 2005 · 1 anno e 2 mesi

- Espansione del portafoglio clienti nazionale e internazionale con particolare attenzione al settore MICE

Direttore Operativo / Key Account Manager → Direttore Commerciale | Quick Incentive House

Settembre 1987 – Ottobre 2004 · 17 anni e 2 mesi

- Direttore Commerciale (marzo 2002 – novembre 2004) e Direttore Operativo (ottobre 1987 – marzo 2002)
- Gestione dei principali clienti: Fiat, Lancia, Alfa Romeo, L'Oréal, Citroën, ecc.
- Gestione completa del budget per la divisione incentivi e supporto all'agenzia di vendita al dettaglio
- Coordinamento delle campagne di motivazione e gestione delle agenzie di comunicazione

- Pianificazione marketing; Gestione dei contratti con partner in tutto il mondo

COMPETENZE PRINCIPALI

- Gestione alberghiera e dell'ospitalità
- Gestione dei ricavi e del rendimento
- Vendite, marketing e sviluppo commerciale
- Gestione del conto economico e controllo del budget
- Leadership e coaching del team
- Gestione di eventi e congressi (MICE)
- Pianificazione strategica e sviluppo del marchio
- Gestione pre-apertura e avvio attività

SVILUPPO E FORMAZIONE PROFESSIONALE

- Organizzazione di matrimoni
- Leadership, problem solving e gestione della comunicazione
- Gestione del rendimento e dei ricavi
- Marketing, standard di qualità e qualità del servizio di ristorazione
- Web marketing
- Gestione dei costi
- Gestione di spa

LINGUE

- Italiano – Madrelingua
- Francese – Livello avanzato (insegnamento)
- Inglese – Livello professionale