

# Sara Ciccone



## Informazioni personali

**Brand, Product & Marketing | Business Development | Events, Travel & Hospitality Management**

**Mestre (Venezia)**

**E-mail:** [cicconesara76@gmail.com](mailto:cicconesara76@gmail.com) - **Téléfono:** +39 333 6128714

**Nata a:** Como, 20.09.1976

## Profilo professionale

Con oltre vent'anni di esperienza maturata in contesti luxury nei settori Eventi, Turismo e Pet Lifestyle, ho operato in ambito Brand, Product Design & Marketing, Business Development e Event & Travel Management, guidando progetti che integrano creatività e visione commerciale.

Ho una spiccata sensibilità estetica e la capacità di trasformare idee in brand riconoscibili e sostenibili, declinando queste competenze in diversi contesti e seguendone lo sviluppo dal concept al packaging, fino al posizionamento nei mercati italiani e internazionali.

Nel corso della mia esperienza mi sono occupata dell'organizzazione e pianificazione di eventi di alto profilo e delle attività nel settore del turismo, con focus sulla progettazione di viaggi ed esperienze su misura, oltre alla gestione operativa e commerciale.

Determinata e curiosa, mi motivano i contesti dinamici e internazionali, nei quali il valore delle relazioni, del design e dell'esperienza è centrale nella costruzione di progetti e partnership.

Appassionata di storytelling e bellezza, affronto ogni sfida con un approccio strategico, relazionale e orientato ai risultati, integrando visione creativa, capacità esecutiva e sviluppo commerciale.

## Competenze Distintive

**Brand Development** – Ideazione e sviluppo del marchio e dell'assortimento Dolci Impronte®, oggi punto di riferimento nella pasticceria artigianale di alta gamma per cani in Italia e nei mercati internazionali, con distribuzione nel settore Ho.Re.Ca. e collaborazioni con brand del lifestyle e della moda, attivi in contesti pet friendly.

**Brand Creation & Product Strategy** – Ideazione e sviluppo del marchio Nina Venezia®, cosmetica, profumeria e accessori in pelle di lusso, per cani di piccola taglia, con definizione del concept di brand, posizionamento premium, identità visiva e linea prodotti.

**International Growth & Business Development** – Gestione di relazioni e partnership con clienti B2B e distributori esteri, coordinamento della rete di agenti sul mercato italiano e sviluppo commerciale a livello nazionale ed europeo.

**Strategic Leadership** – Definizione e sviluppo di modelli di franchising e format retail, con responsabilità su visione strategica, struttura del modello e sostenibilità economica.

**Event & Travel Management** – Pianificazione e coordinamento di eventi di alto profilo e attività nel settore del turismo, con competenze consolidate nell'organizzazione di viaggi leisure e business e nella gestione integrata di servizi travel, dalla progettazione dell'esperienza alla gestione operativa e commerciale.

## Esperienze professionali

2025: **TINO EVENTI SRL** – Treviso

Business Development, Client Relations & Event Management – Settore Eventi High-End per Clientela Corporate e Privata

- Sviluppo commerciale e gestione di relazioni B2B con clienti premium.
- Progettazione e coordinamento di eventi di prestigio; dalla fase creativa alla realizzazione operativa.
- Gestione dei rapporti con fornitori, location e partner coinvolti nella produzione degli eventi.
- Supervisione delle attività operative, del timing e degli standard qualitativi.
- Coinvolgimento operativo e progettuale in eventi collaterali alla 82ª Mostra Internazionale d'Arte Cinematografica di Venezia.

2020 – 2025: **FIFTY SRL** – Venezia

Head of Product Development & Commercial Strategy – Settore Pet

- Ideazione e lancio del brand di pasticceria per cani di alta gamma Dolci Impronte®, distribuito in oltre 10 Paesi.
- Ideazione e lancio del brand di cosmetica e accessori di lusso per cani Nina Venezia®.
- Definizione del concept di prodotto, del packaging e dell'assortimento.
- Coordinamento delle strategie commerciali e di digital marketing.
- Gestione dei rapporti commerciali con clienti e distributori italiani ed esteri.
- Gestione della partecipazione a fiere internazionali di settore, con cura dell'allestimento degli spazi espositivi e della presentazione del brand.

2019 – 2020: **LUTHA / RUKKA PETS** – Multinazionale finlandese

Sales & Network Development Manager – Settore Pet Fashion

- Sviluppo commerciale sul mercato italiano nel settore Pet Fashion.
- Creazione e coordinamento della rete agenti su tutto il territorio nazionale.
- Definizione delle strategie di vendita e delle partnership con i principali clienti B2B.
- Definizione degli obiettivi di vendita e monitoraggio delle performance della rete agenti (KPI, fatturato, copertura territoriale).

2008 – 2018: **MY PET SRL** – Como

Chief Operating Officer – Settore Luxury Pet

- Sviluppo, direzione e coordinamento del progetto di franchising di una rete di punti vendita luxury nel settore Pet, con responsabilità sulla strategia di espansione e sul modello di business.
- Redazione del business plan e gestione operativa dei contratti di affiliazione, dei rapporti con fornitori e partner commerciali, nonché delle relazioni con istituti di credito e stakeholder finanziari.
- Ideazione del concept e del format retail, con definizione del layout degli spazi, dell'immagine coordinata e dell'esperienza cliente, in linea con il posizionamento premium del brand.
- Supervisione delle performance economiche dei punti vendita affiliati, con monitoraggio di KPI, marginalità e sostenibilità del modello franchising.

1998 – 2008: **CISALPINA TOURS SPA** – Torino

Business Owner e General Manager di tre agenzie di viaggio (Como e Saronno)

- Gestione imprenditoriale, operativa e commerciale delle agenzie di viaggio, con responsabilità su fatturato, e sviluppo del portafoglio clienti.
- Progettazione e vendita di pacchetti leisure, viaggi su misura e soluzioni di business travel.
- Sviluppo e fidelizzazione della clientela corporate e individuale.
- Coordinamento e formazione del personale di agenzia.
- Gestione delle relazioni con tour operator, compagnie aeree, strutture ricettive e partner aziendali.

1996 – 1998: **ROTEX SRL** – Como  
Sales & Export Assistant – Settore Moda

- Gestione della fatturazione e delle pratiche export per accessori in seta di brand affermati, destinati ai mercati esteri, con responsabilità anche sulle attività di customer care.

## Formazione

2023 - 2025: **Laurea in Scienze della Comunicazione - Istituzionale e d'Impresa**, Università eCampus

2021 - 2022: **Social Media Manager**, Veneto Formazione (120 ore)

1998 - 2002: **Corso IATA** Foundation in Travel and Tourism – prenotazioni, tariffe e sistemi GDS

1997 - 1997: **Corso Hostess Congressuale**, Istituto Prealpi di Saronno

1991- 1996: **Diploma di Liceo Linguistico**, Liceo F. Casnati, Como

## Lingue

**Italiano:** madrelingua

**Inglese:** fluente

**Tedesco:** intermedio (B1–B2)

**Francese:** intermedio (B1–B2)

## Competenze operative

### Strategia e sviluppo commerciale

- Sviluppo strategico e gestione di relazioni commerciali con clienti premium e partner istituzionali, in Italia e all'estero.
- Negoziazione e ottimizzazione di contratti e partnership aziendali, con focus su marginalità e crescita sostenibile.
- Analisi di mercato e sviluppo di nuove opportunità commerciali.
- Orientamento ai risultati e forte visione imprenditoriale.

### Brand, prodotto e marketing



- Brand & Product Management: sviluppo concept di prodotto, definizione assortimento, packaging, pricing e posizionamento.
- Gestione e-commerce B2B e B2C e implementazione di strategie di digital marketing e brand awareness.
- Ideazione, pianificazione e coordinamento di eventi corporate, fiere nazionali e internazionali, viaggi e progetti di prestigio.

#### **Leadership e project management**

- Leadership e gestione di team multidisciplinari, con coordinamento di reparti grafici, produttivi e commerciali.
- Project management e supervisione operativa dall'ideazione al delivery.
- Gestione delle relazioni con partner, fornitori e stakeholder in contesti progettuali complessi e multidisciplinari.

## **Competenze digitali**

#### **Strumenti e produttività**

- Ottima padronanza del pacchetto Microsoft 365 (Word, Excel, PowerPoint).
- Utilizzo operativo del gestionale AS400.

#### **E-commerce e marketing digitale**

- Gestione e ottimizzazione di piattaforme e-commerce B2B/B2C (PrestaShop).
- Utilizzo di strumenti per newsletter, CRM di base e marketing automation.
- Gestione di social media aziendali (Facebook, Instagram, LinkedIn) e campagne di comunicazione online.

#### **Grafica e contenuti web**

- Competenze grafiche di base per il web, con utilizzo di Canva e di diversi editor online.

#### **Turismo e sistemi di prenotazione**

- Utilizzo dei sistemi GDS (Amadeus, Galileo) e delle piattaforme di prenotazione ferroviaria (Trenitalia).
- Familiarità con la logica del PMS Opera e con i processi di front office.

## **Additional Information**

Background familiare nel settore hospitality (bar e ristorazione), che ha contribuito a sviluppare una naturale attitudine al servizio, ai ritmi operativi e alla gestione del cliente, anche in contesti operativi dinamici e ad alto contatto con il pubblico.

## **Interessi personali**

Viaggi, arte, lettura, scrittura (autrice di un romanzo), interior design, cultura gastronomica, musica e sport. Passione per l'estetica e la cura del dettaglio, con una naturale inclinazione a valorizzare ciò che è ordinario attraverso la creatività e la cura dei dettagli.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003, come modificato dal D.Lgs. 101/2018, e del Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR), ai fini della ricerca e selezione del personale.