



CURRICULUM VITAE

Informazioni personali

Nome / Cognome **Soglia Stefano**
Residenza Via Appia, 65 - 40026 Imola (BO) – Italia
Telefono +39 3386557693
E-mail info@stefanosoglia.it
Sito www.stefanosoglia.it
Codice Fiscale SGLSFN67M17E289G
Partita IVA 01874661208
Cittadinanza Italiana
Data di nascita 17/08/1967
Sesso Maschile



Settore professionale **Ricerche di marketing, promo-commercializzazione e project management dei settori turismo, enogastronomia e sviluppo territoriale**

Esperienza professionale

Date 1999 →

Lavoro o posizione ricoperti **Consulente, destination e marketing manager**

Principali attività e responsabilità Studi e ricerche di marketing, affiancamento per l'implementazione di piani di marketing, commercializzazione e comunicazione (on e off line) per clienti pubblici e/o privati.
SI VEDA ANCHE IL DETTAGLIO DELLE ATTIVITA' REALIZZATE, RIPORTATO IN ALLEGATO

Alcuni clienti e soggetti con i quali ho recentemente collaborato:

APT Umbria, CCIAA Novara e Milano, Confindustria-Fondirigenti, Distretto Appennino Umbro-Marchigiano, Formaper - CCIAA Milano, FORMEZ Roma, GAL Altra Romagna, GAL Alta Umbria, Romagna Shopping Village Klepierre; ISFOL Roma, Iscom group - Link Associati (Bologna), L.E.L. Università del Sacro Cuore (Piacenza) - M&C Consulting (Assisi), MKG Qualiting (Parigi), Poliziano Az. Agr. (Montepulciano), Parco Regionale della Sila (CS), Ravenna Incoming DMO, Regione Abruzzo, Unione comuni Valdichiana Senese, Villaggio Vascellero (CS)

Nome e indirizzo del datore di lavoro Varie sedi sul territorio nazionale ed europeo

Tipo di attività o settore Marketing, progettazione, promo-commercializzazione e ricerche quali-qualitative, soprattutto nei settori turismo, marketing territoriale, commercio, cultura e agroalimentare / enogastronomico

Date 8/2018 →

Lavoro o posizione ricoperti **Tour operator d'incoming**

Principali attività e responsabilità Titolare e responsabile attività promo-commerciale

Nome e indirizzo del datore di lavoro magnetoUr – Via Appia, 65 – Imola (BO)

Tipo di attività o settore Incoming turistico, organizzazione eventi, consulenza turistica

Date	1997 →
Lavoro o posizione ricoperti	Docente
Principali attività e responsabilità	Docente del master in Tourism, heritage & culture presso la Bologna Business School dell'Università di Bologna (2020 ->) Professore a contratto presso l'Università degli studi di Siena (2013-2016) cattedra di Management territoriale e marketing della destinazione Visiting professor presso le Università di: Bologna; Cattolica di Piacenza; Ferrara; Luiss Roma; Perugia; Rimini. Docente presso corsi di formazione superiore: ITS "Tecnico superiore per la valorizzazione delle risorse culturali, produzioni tipiche e filiera turistica" – Rimini, Cesena e Bologna (dal 2012); IFTS "Tecnico superiore per la promozione di prodotti e servizi turistici" – Bologna e Rimini (dal 2013) Inoltre: CEFAST (TN); C.S.T. (Assisi-PG); EBIT Sardegna; FORMAPER Milano; FORMEZ (Roma); IAL; IATH Cernobbio (Como); ISCOM; CESCOT Emilia-Romagna; Professional Datagest (Bologna e Firenze); SESEF Bari; SPS (Olbia, OT); Umana Forma; Università dei sapori (PG).
Tipo di attività o settore	Formazione in ambito marketing, turismo, event management, enogastronomia e sviluppo sostenibile
Date	2/2009 → 2/2013
Lavoro o posizione ricoperti	Marketing & Communication Manager
Principali attività e responsabilità	Progettazione e coordinamento delle attività di marketing e comunicazione del Consorzio, tra le quali rientrano: consulenza direzionale, indagini e analisi di marketing, eventi e fiere; PR e ufficio stampa; strumenti di comunicazione on e off line
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Consorzio del Vino Nobile di Montepulciano - Piazza Grande – Montepulciano (SI)
Tipo di attività o settore	Ricerche, progettazione, Marketing e comunicazione del settore vitivinicolo
Date	2/2006 → 12/2008
Lavoro o posizione ricoperti	Marketing & project manager (socio e membro del C.d.A.)
Principali attività e responsabilità	Ideazione e realizzazione progetti di consulenza, ricerche di marketing, implementazione e affiancamento a clienti, pubblici e privati. Tra questi, i principali risultano: Comune di Lugo, Comune di Faenza, Consorzio TerrEmerse, Destination Bologna, Enoteca Regionale dell'Emilia-Romagna, GP General Project Firenze
Nome e indirizzo del datore di lavoro	M.Area Srl (società del gruppo PH5) – Faenza (RA)
Tipo di attività o settore	Marketing, comunicazione ed eventi dei settori servizi, turismo, agroalimentare / enogastronomico
Date	09/2003 - 12/2006
Lavoro o posizione ricoperti	Responsabile progetti speciali e sviluppo dell'incoming regionale
Principali attività e responsabilità	Consulente di direzione. Progettazione e coordinamento di Piani per lo sviluppo del turismo nell'entroterra emiliano-romagnolo, in particolare legati ai temi cicloturismo e castelli&rocche. Affiancamento agli operatori regionali per la realizzazione di iniziative di network e commercializzazione turistica.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	APT Servizi Emilia-Romagna - Piazzale Fellini 1 – Rimini
Tipo di attività o settore	Sviluppo turistico regionale
Date	09/1999 - 12/2008
Lavoro o posizione ricoperti	Direttore STAI scarl (ora IF) e della Strada dei vini e sapori Colli d'Imola
Principali attività e responsabilità	Gestione del personale e degli aspetti economico-amministrativi. Progettazione e ricerca di finanziamenti per la promo-commercializzazione. Relazioni istituzionali, contatti commerciali con tour operators e con giornalisti. Organizzazione e partecipazione ad iniziative di promo-commercializzazione. <i>Sales manager</i> dell'Associazione Romagna Terre del Sangiovese
Nome e indirizzo del datore di lavoro	STAI Scarl - Piazza Gramsci, 21 - 40026 Imola (BO)
Tipo di attività o settore	Sviluppo turistico locale. Turismo enogastronomico e promo-commercializzazione turistica

Date 09/1996 - 08/1999
 Lavoro o posizione ricoperti **Consulente marketing e project manager**
 Principali attività e responsabilità Conduzione di ricerche quali-quantitative, progettazione e gestione di clienti del settore servizi, in particolare turismo culturale e marketing territoriale.
 Nome e indirizzo del datore di lavoro GMPRgroup - Via del Rondone,3 – Bologna
 Tipo di attività o settore Ricerche e consulenza in marketing e comunicazione

Date 1994 - 09/1996
 Lavoro o posizione ricoperti **Responsabile marketing e comunicazione**
 Principali attività e responsabilità Realizzazione di strumenti e partecipazione ad attività di marketing e comunicazione aziendale. Assistente al Direttore marketing e comunicazione.
 Nome e indirizzo del datore di lavoro OVA Bargellini Spa - Via Carbonara, 1 - Pieve di Cento (BO)
 Tipo di attività o settore Elettrotecnico

Istruzione e formazione

Date 10/1993 - 9/1994
 Titolo della qualifica rilasciata Esperto in marketing internazionale.
 Principali tematiche/competenza professionali possedute Marketing e attività commerciale, con indirizzo internazionale. Comunicazione aziendale e organizzativa. Gestione aziendale e progettazione.
 Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione EFESO-SINNEA
 Via della Beverara – Bologna
 Livello nella classificazione nazionale o internazionale Master full time con stage aziendale al termine

Date 11/1986 - 07/1993
 Titolo della qualifica rilasciata Laurea in Economia e Commercio
 Principali tematiche/competenze professionali possedute Marketing dei servizi. Gestione ed organizzazione aziendale. Comunicazione d'impresa.
 Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione Università di Bologna
 Facoltà di Economia e Commercio
 Livello nella classificazione nazionale o internazionale votazione 100/110

Date 09/1980 - 07/1986
 Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione ITIS F. Alberghetti
 Via Dante - Imola (BO)
 Livello nella classificazione nazionale o internazionale Diploma di scuola secondaria superiore

Capacità e competenze

Madrelingua(e) **Italiana**

Altra(e) lingua(e)

Autovalutazione

Livello europeo (*)

Inglese

Francese

Comprensione				Parlato				Scritto	
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale			
B2	Utente autonomo	B2	Utente avanzato	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo
C1	Utente avanzato	C1	Utente avanzato	C1	Utente avanzato	C1	Utente avanzato	B2	Utente autonomo

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

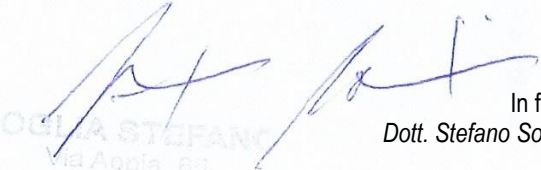
Capacità e competenze sociali	Capacità di adeguarsi al contesto, conseguita grazie all'esperienza di lavoro con numerose istituzioni pubbliche e aziende private. Capacità di comunicazione, ottenuta grazie alle mie esperienze di docenza e rapporti con tour operators, giornalisti e soggetti commerciali, in Italia e all'estero.
Capacità e competenze organizzative	- Spirito di gruppo, affiancate al senso dell'organizzazione, sono esperienze derivanti dai ruoli di direzione ricoperti. - Autonomia decisionale e operativa, affiancata alla gestione per obiettivi, sono maturate grazie alle mie attività di consulenza. - Ottima esperienza nella gestione di progetti complessi, che prevedano la co-partecipazione di numerosi soggetti pubblici e/o privati.
Capacità e competenze informatiche	Ottima conoscenza di Microsoft Office (Word, Excel e PowerPoint) e del "mondo web". Conoscenza buona di sistemi groupware e applicazioni grafiche.
Capacità e competenze artistiche	Mi appassionano la pittura, il cinema e la musica classica. Sono particolarmente interessato al tema del <i>Grand tour</i>.
Patente	Automobilistica tipo B (automunito)
Ulteriori informazioni	Nel maggio 2016 ho frequentato il corso dal titolo "I Fondi europei 2014-2020: la mappa delle opportunità", erogato da Obiettivo Europa srl Ho conseguito il Diploma di sommelier di 2° livello presso la delegazione AIS Bologna. Attraverso il mio sito www.stefanosoglia.it è possibile avere un quadro completo ed aggiornato delle attività di cui mi occupo o mi sono occupato. Pubblicazioni: - ISTEI - University of Milan-Bicocca "Tourology: An Integrated Approach to Tourism Itineraries" - Springer International Publishing AG - articolo cofirmato dalla Prof.ssa Paola De Salvo dal titolo "Value for Time: Slowness, as a positive way of performing tourism" - gennaio 2017 - libro dal titolo "Anticipazione dei fabbisogni professionali nel settore turismo", scritto assieme al Prof. Stefano Poeta e alla Prof.ssa Laila Bauleo, al termine di un percorso di analisi e confronto nell'ambito un gruppo di lavoro internazionale - autunno 2011; - Nel 2008 è stato pubblicato un mio saggio all'interno del libro "La gestione degli uffici d'informazione turistica", a cura del Prof. Giancarlo Dall'Ara – Halley Editore; - Nel 2006 è stato pubblicato un mio saggio all'interno del libro "Come progettare un piano di sviluppo turistico territoriale", a cura del Prof. Giancarlo Dall'Ara – Halley Editore; - Nel 2003 è stato pubblicato il saggio dal titolo "Costruire un sistema ospitale: i club di prodotto turistici come modello vincente", dove ho curato lo studio delle realtà emiliano-romagnole; - Sono stati pubblicati miei articoli anche su Il Sole 24 Ore, Italia Oggi e Infocommercio, UDM

Sotto la mia responsabilità dichiaro che le informazioni e i dati contenuti nel presente CV corrispondono al vero.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.

14/5/2021

In fede
Dott. Stefano Soglia


 SGLIA STEFANO
 Via Appia, 60
 40026 IMOLA (BO)
 C.F. SGL SFN 07M17 E2880
 P. IVA 01674661203

Allegato

Alcune attività di cui mi sono occupato nell'ambito di quanto esposto nel curriculum vitae:

- **Welevel-Teamwork (2020-oggi):** seminari e affiancamento consulenziale volto alla creazione di network turistico-territoriali e un piano di sviluppo turistico integrato per il territorio del GAL Garda-Valsabbia
- **Enoteca regionale dell'Emilia-Romagna (2020-oggi):** progettazione, implementazione e gestione del sistema multicanale di commercializzazione dell'offerta di turismo enogastronomico dell'Emilia-Romagna
- **Comune di Gubbio (2020-oggi):** progettazione e implementazione sistema multicanale di commercializzazione della Gubbio welcome card
- **Ravenna Incoming (2/2019-oggi):** marketing manager della destinazione turistica Ravenna, nell'ambito della DMO territoriale; project management per la creazione e sviluppo di prodotti turistici nell'ambito delle celebrazioni del settecentenario dantesco
- **ATI Piacere Rimini (2017-oggi):** progettazione e affiancamento consulenziale per il sistema di promo-commercializzazione *Piacere Rimini*
- **Distretto turistico Appennino umbro-marchigiano (2011-oggi):** progetti strategici di sviluppo del "distretto turistico slow", comprendenti anche: sviluppo marchio d'area, preparazione e partecipazione a workshop con tour operators internazionali ed agenzie turistiche; site visits di operatori e blogger; certificazione slow dell'offerta turistica; integrazione turismo e botteghe artigiane; ideazione itinerari turistici
- **Formaper - CCIAA di Milano e Novara (2013-oggi):** laboratori progettuali con gli operatori locali per affrontare le sfide di EXPO 2015; formazione e laboratori per lo sviluppo del turismo nelle province di Milano-Monza Brianza-Lodi; seminari e laboratori per operatori turistico-territoriali su networking e innovazione turistica (in collaborazione con Explora-InLombardia); seminari laboratoriali per lo sviluppo dell'offerta turistica legata a Leonardo da Vinci
- **Torre Pedrera Hotels & co. (2017-2019):** analisi strategica e piano di marketing per il riposizionamento dell'offerta turistico-territoriale; affiancamento per il piano di rebranding, comunicazione integrata e avvio di servizi tematici di network
- **Università Cattolica del Sacro Cuore - Laboratorio di Economia Locale (2018):** azioni di animazione territoriale per lo sviluppo della competitività dell'Appennino reggiano e indagine sul turismo e operatori turistici (nell'ambito dell'Osservatorio dell'Appennino reggiano OAR)
- **Link Associati (2014):** consulenza per il piano partecipato di identificazione della brand identity, sviluppo e registrazione del marchio d'area Alto Piemonte; collaborazione per l'ideazione di progetti di sviluppo turistico in ambito regionale e nazionale
- **Consorzio Piccoli Alberghi di Qualità, Rimini (2015-2017):** formulazione di una strategia promo-commerciale orientata all'approccio tematico; affiancamento consulenziale per il restyling di marchio, sito internet e immagine coordinata, realizzazione di proposte turistiche
- **MKG Qualiting Paris (2014-2016):** ricerche di marketing per i gruppi Accor e Lucien Berriér, realizzata attraverso attività di benchmarking e mystery guest in numerosi paesi europei
- **Paesaggi del benessere – Unione dei comuni della Valdichiana senese (SI) (2013-2020):** progettazione e realizzazione della rete integrata per la valorizzazione turistica e culturale dei paesaggi della Valdichiana senese - in collaborazione con l'Arch. Francesco Coppola
- **Villaggio Vascellero (2015-2016):** analisi strategica di marketing e commerciale, piano e affiancamento operativo per lo sviluppo turistico e commerciale; progetto di tematizzazione della struttura turistica e implementazione del Vascellero dog village
- **Rete Destinazione Sud e Confindustria Salerno (2014-2016):** affiancamento consulenziale per lo sviluppo di un'offerta turistica-commerciale del Sud Italia e la realizzazione di itinerari turistici integrati
- **Parco Regionale della Sila (2013-2015):** progettazione preliminare e operativa per l'allestimento e lo sviluppo turistico-territoriale del museo ex-segheria Cupone – in collaborazione con l'Arch. Francesco Coppola
- **Comunità Montana e GAL Alta Umbria, Città di Castello-Gubbio (2010-2013):** analisi di marketing, elaborazione di progetti di marketing turistico; project management del Piano d'area triennale denominato "Visit Alta Umbria"
- **Fondirigenti / Confindustria, Roma (2009-2011):** formazione e affiancamento alle imprese turistiche delle 6 regioni del Sud Italia per l'innovazione di prodotto e il rafforzamento dei rapporti di network
- **ITER / Confcommercio, Perugia (2010-2011):** percorso di affiancamento consulenziale alle imprese turistiche del parco del Monte Cucco (check-up aziendale, affiancamento consulenziale per il riposizionamento di marketing, formazione in aula)
- **ECONSTAT, Bologna (2007-2008):** progetti di sviluppo promocommerciale dell'STL Terre di Portofino; ricerche di marketing per la redazione del Piano triennale del turismo della Regione Abruzzo
- **APT Regione Umbria (2006-2009):** affiancamento consulenziale all'A.D.; progettazione Piano di promozione turistica della Regione Umbria
- **FORMEZ, Roma (2003-2009):** docenze e attività di networking per gli operatori pubblici; affiancamento consulenziale alle imprese in ambito turistico-culturale; seminari si studio sugli STL; stesura progetti commissionati dal MIBAC, relativi allo sviluppo di realtà territoriali come Pompei e Matera, nonché di filiere dei prodotti tipici locali in Calabria
- **APT Emilia-Romagna (2003-2006):** affiancamento consulenziale all'A.D.; progettazione, affiancamento alle imprese e aggregazioni turistiche per la costituzione e sviluppo dei club di prodotto regionali; sviluppo di strumenti e attività promo-commerciali