

CURRICULUM VITAE



Informazioni Personali

Nome **CHIARA**
Cognome **COMPAROZZI**
Indirizzo Residenza Via Portica 11, 06081 ASSISI (PG) - Italy
Telefono Mobile : +39 393.7191.650
E-mail legamicommunication@gmail.com - chiaracomparozzi@gmail.com
Nationalità Italiana
Data di Nascita **15.08.1976**
Gender F

Qualifica Professionale

**Esperta in Comunicazione Turistica ed Enogastronomica,
Destination Management & Marketing Territoriale**

Mission

Dare voce e dare valore al capitale umano, ambientale ed agroalimentare di eccellenza dei nostri territori, innescando un circolo virtuoso e sinergico di relazioni e partnership tra i soggetti che, a vario titolo, producono effetti sul territorio e sulla comunità. (profit, non profit, pubblico, privato).

Comunicare il mondo del food e delle filiere agroalimentari made in Italy, valorizzare le culture, le biodiversità, le tipicità ed i patrimoni ambientali ed artistici di riferimento, in modo trasversale e sinergico, con l'obiettivo di generare microeconomia locale, promuovere la commercializzazione del prodotto tipico attraverso una rete di pubbliche relazioni tra chef, stampa, media e addetti al settore e sviluppare, ove possibile, nuovi flussi di turismo enogastronomico, green e sostenibile.

Trasformare un territorio in una destinazione turistica, attraverso degli educational tours e l'attuazione di un modello di sviluppo sociale ed economico circolare che punti a far conoscere l'ecosistema locale in termini di attrattive ambientali, patrimonio artistico culturale e filiere agroalimentari, individuando e divulgando quel valore aggiunto che ciascun territorio possiede e lo rende unico.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

FOUNDER: LEGÀMI COMMUNICATION

ATTIVITÀ DI UFFICIO STAMPA, ORGANIZZAZIONE DI PRESS \ EDUCATIONAL TOURS E SVILUPPO DI PROGETTI DI CULTURA ALIMENTARE, COMUNICAZIONE E MARKETING PER IL SETTORE AGROALIMENTARE, HOSPITALITY E TURISMO ESPERIENZIALE.

MISSION: CREARE LEGÀMI STRATEGICI TRA AZIENDE, ENTI, CHEF STELLATI, PUBBLICO E PRIVATO, PER DARE PIU' VALORE AI PROGETTI DA COMUNICARE, OTTIMIZZANDO COSTI, RISORSE ED INVESTIMENTI NECESSARI | **FOCUS:** UMBRIA ESPERIENZIALE

My PORTFOLIO con Legàmi

BOOTCAMP HORECA WORK FORUM 2020 E 2021: ASSISI (PG) RESPONSABILE COMUNICAZIONE E RAPPORTI CON I MEDIA

CHEF PAOLO TRIPPINI: RISTORANTE "TRIPPINI" - CIVITELLA DEL LAGO (TR) | RISTORANTE "BOSCO UMBRO" ALL'INTERNO DI EATALY ROMA

CON LO CHEF TRIPPINI STIAMO PORTANDO AVANTI UN PROGETTO LEGATO ALLA PROMOZIONE DELLE FILIERE AGROALIMENTARI E DELLE ECCELLENZE MADE IN UMBRIA LEGATE ALLA SUA CUCINA. LO CHEF E' IL PRIMO ED UNICO CHEF UMBRO AD ESSERE STATO INSERITO NELLA PRESTIGIOSA ASSOCIAZIONE DEGLI AMBASCIATORI DEL GUSTO ITALIANO E FA DA PORTAVOCE ALL'UMBRIA A LIVELLO INTERNAZIONALE.

CHEF LORENZO CANTONI | Ristorante Il Frantoio Assisi (PG)

HOTEL FONTEBELLA PALACE ASSISI

UMBRIAMEATING: ASSOCIAZIONE (SENZA SCOPO DI LUCRO) CHE RIUNISCE I TANTI PROFESSIONISTI DEL SETTORE ENOGASTRONOMICO DEL TERRITORIO UMBRO, CON LO SCOPO DI VALORIZZARE TUTTO CIÒ CHE RIGUARDA IL TURISMO, I PRODOTTI E LE REALTÀ ARTIGIANALI CHE CONTRADDISTINGUONO LA REGIONE DEL CENTRO ITALIA.

MOLINO SUL CLITUNNO SPA : TREVÌ (PG) AZIENDA DI ECCELLENZA NELLA PRODUZIONE DI FARINE NATURALI PROVENIENTI DA FILIERA CERTIFICATA

SPESASOSPESA.ORG: STARTUP REGUSTO – PERUGIA - PROGETTO NAZIONALE DI ECONOMIA CIRCOLARE E SOSTENIBILE LEGATO AL MONDO DELL'HORECA E DEL FOOD A SCOPO SOCIALE E SOLIDALE. PARTNER DEL PROGETTO: SORGENIA, HENKEL, LEGAMBIENTE, SLOW FOOD, VISITALY, EMERGENCY, BANCO ALIMENTARE, TERRE DES HOMMES

REGUSTO: Il primo portale della sostenibilità a livello europeo

Dal 2019 – in corso

UFARMER : STARTUP - IL PRIMO MARKETPLACE ITALIANO DELLA DOP ECONOMY. PROGETTO DEDICATO AL SOSTEGNO DELLE FILIERE AGROALIMENTARI DI ECCELLENZA E ALLA PROMOZIONE DEI LORO TERRITORI DI ORIGINE.

RICOPRO IL RUOLO DI BRAND AMBASSADOR PER AZIENDE DI ECCELLENZA LEGATE AL MONDO DEL FOOD MADE IN ITALY

SONO INSERITA ALL'INTERNO DI UN PROGETTO PROMOSSO DALLA PRESIDENTE DELLE PARI OPPORTUNITA' DELLA REGIONE ABRUZZO, SENATRICE MARIA FRANCA D'AGOSTINO, PER LO SVILUPPO ED IL SOSTEGNO DELLE FILIERE AGROALIMENTARI E DEL TURISMO ENOGASTRONOMICO PORTATO AVANTI DALLE GIOVANI DONNE.

ORGANIZZO PER ATTIVITÀ RICETTIVE E ASSOCIAZIONI DI PROMOZIONE TURISTICA, EDUCATIONAL E PRESS TOUR CON I MAGGIORI GIORNALISTI DI SETTORE (FOOD, WINE, TURISMO ESPERIENZIALE)

MODERO CONFERENZE STAMPA E TAVOLE ROTONDE SUL MONDO DEL TURISMO ENOGASTRONOMICO, ESPERIENZIALE E SU TEMATICHE AGROALIMENTARI.

Dal 2014 – Al 2019

SALES & MARKETING CONSULTANT

PROGETTAZIONE DI EVENTI LEGATI AL FOOD E AL TERRITORIO PER L' INCREMENTO DI NUOVO BUSINESS E VISIBILITÀ

MY PORTFOLIO:

- **HOTEL LA PALMA CAPRI 4*Lux**
- **NH HOTELS COLLECTION GRAND HOTEL CONVENTO DI AMALFI 5*LUX**
- **PHI HOTELS GROUP (Mi)**
- **LE SILVE NATURAL RESORT 4* ARMENZANO DI ASSISI**
- **SIGNORVINO – GRUPPO CALZEDONIA**
- **CHERVÒ GOLF HOTEL AND RESORT SAN VIGILIO 5*Lux SIRMIONE**

Dal 2009 – Al 2014

WEB MARKETING & NEW BUSINESS DEVELOPMENT

- **EUROPLAN TOUR OPERATOR (VR)**
- **HOTEL CAESIUS THERME & SPA RESORT 4*S Bardolino – Lago di Garda – (Vr)**

Dal 2008 – Al 2009

SALES & MARKETING START UP CONSULTING

- **MONDIAL RESORT & SPA VERSILIA 5*– (LU)**

Dal 2006 – Al 2009

RESPONSABILE COMUNICAZIONE & MARKETING

- **GRAND HOTEL PRINCIPE DI PIEMONTE VIAREGGIO 5* (LU)**
- **Ristorante Piccolo Principe Chef Giuseppe Mancino 2* Michelin**

Dal 2001 – Al 2006

SALES & MARKETING MANAGER

CATENA ALBERGHIERA JOLLY HOTELS

2002 /2006 **SALES & MARKETING MANAGER** per Jolly Hotels Master Bologna De La Gare 4*Superior e Jolly Hotel Classic Bologna Villanova 4*

2001 /2002 **SALES EXECUTIVE** per Jolly Hotel Classic Ancona 4*

Dal 1996 – Al 2001

ATTIVITA' TURISTICA DI FAMIGLIA – HOTEL TURIM 3* BASTIA UMBRA (Pg)

**Principali
Incarichi Operativi
Svolti**

Consulenza strategica di comunicazione multimediale,
Sales e marketing activity per aprire nuovi canali di business e aumentare la visibilità delle varie realtà aziendali.
Partecipazione alla stesura dei project plan e dei business plan aziendali.
Consulenza sulla creazione dell'offerta turistica, ristorativa e MICE
Attività di marketing territoriale e ideazione di palinsesti annuali di eventi legati al territorio, con relativo supporto in termini di divulgazione e relazioni con la stampa.
Creazione di un network di partner selezionati e servizi hospitality di alto livello per il segmento "turismo di lusso"
Rapporti con i media di settore, influencer, blogger
Partecipazione alle più importanti fiere del settore turistico, HoReCa ed enogastronomico
Gestione ufficio stampa per chef, aziende e progetti legati al food e all'enogastronomia

**TITOLO DI
STUDIO**

**LAUREA IN SCIENZE DELLA FORMAZIONE
INDIRIZZO COMUNICAZIONE E GESTIONE DELLE RISORSE UMANE
Università degli Studi di Perugia**

2001

**PERSONAL
SKILLS
E COMPETENZE**

Lingua Madre

Italiano

Altre Lingue

European level (*)

INGLESE

FRANCESE

Understanding		Speaking				Writing	
Listening		Reading		Spoken interaction		Spoken production	
	B2		B2		B2		B2
	A2		A2		A2		A2

Social Skills

Durante le mie esperienze professionali ho potuto affinare e rendere ancora più efficaci, le doti di empatia e gestione dei rapporti sociali che ho sempre avuto. Sono abituata ad essere proattiva e a condividere idee e compiti con il mio gruppo di lavoro. Se posso dare una breve definizione del mio modus operandi sono una persona che "pensa e fa". Ho un'innata predisposizione a stabilire sinergie tra persone e prospettive di business. Essere un libero professionista in questi anni mi ha dato la possibilità di approfondire le mie competenze a tutto tondo nel settore della comunicazione e del marketing, trovandomi da sola ad essere molto operativa su diversi fronti, al fine di raggiungere gli obiettivi condivisi con i miei clienti. Gestione diplomatica del gruppo di lavoro e attività di coordinamento sono mie doti personali.

Organisational skills
and competences

Forti capacità di comunicazione. Abilità di collaborazione e motivazione. Capacità di delega. Capacità di mantenere la calma sotto pressione - Gestione del tempo. Risoluzione dei problemi. Atteggiamento cooperativo

Technical skills	Capacità di analisi. Capacità di pianificazione strategica. Pensiero critico. Negoziazione. Giudizio e processo decisionale. Public Speaking. Conoscenza dei principi e dei metodi per mostrare, promuovere e vendere prodotti o servizi. Strategia e tattiche di marketing, dimostrazione del prodotto, tecniche di vendita e sistemi di controllo delle vendite. Valutazione delle esigenze del cliente, rispetto degli standard di qualità per i servizi e valutazione della soddisfazione del cliente. Creatività e pensiero alternativo per sviluppare nuove idee e risolvere problemi legati al lavoro.
Informatica - skills	Ottima conoscenza dell'utilizzo del computer, dei principali strumenti di ricerca online, dei sistemi di condivisione e comunicazione dal web. Capacità di produrre contenuti e media visivi. Molto attivo sui canali social per recuperare nuovi contatti e opportunità di business
Artistic skills	Scrittura creativa, concept design e ideazione di format di eventi.
Altre skills	Rispetto delle regole e delle gerarchie. Capacità di descrivere un prodotto o un servizio con grande trasporto ed empatia..
Patente auto	A – B

"In ottemperanza al Decreto Legislativo n. 196 del 30/06/2003, autorizzo il trattamento dei miei dati personali contenuti in questo documento. "

Gennaio 2021
In fede

Chiara Comparozzi