

Vismara Stefano

SKILLS e ATTITUDINI PERSONALI

INFORMAZIONI PERSONALI

Stefano Vismara
T (Italy): +39 338 8610241
s.vismara@exaudi.it
Residenza: Via Rimembranze 20
Chiusduno (BG) Italia
Potente: A - B
Nazionalità: Italiana

- Eccellenti capacità di ascolto, analisi e interpretazione del contesto interno ed esterno all'azienda al fine di definire la giusta strategia di azione;
- Possiedo spirito di adattamento e capacità di motivare il mio team e colleghi
- Capacità comunicative e negoziazione;
- Attitudine di calma, efficienza e ottime capacità organizzative che mi permettono di ottenere le migliori performance in fase di startup, situazione di crescita e contesto instabile ottenendo il massimo dai miei collaboratori;
- Necessità di lavorare in un contesto teso ai risultati, alla crescita e al continuo miglioramento;

COMPETENZE PERSONALI

Abilità di vendita e negoziazione

Hospitality sector; esperto F&B

LINGUE PARLATE

Italiano: Madrelingua

Inglese: Fluente (scritto e parlato)

Francese: Principiante

ESPERIENZE LAVORATIVE

Ottobre 2015 – Oggi

Exaudi.it - Exaudi srl – Gorlago (BG)

FONDATORE E AMMINISTRATORE DELEGATO START UP EXAUDI.IT

Riconoscimenti:

- Settembre 2015: 1° Premio Start Cup Bergamo 2015
- Ottobre 2015: Start Cup Lombardia 2015
- Dicembre 2015: Fase finale PNI 2015 a Cosenza
- Gennaio 2016: Premiata tra le 8 miglior start up 2015 Corriere Innovazione

Aprile 2014 – Settembre 2015

Hotel Parchi del Garda (**) - Benacus srl – Lazise (VR)**

INTERIOR SALES MANAGER – SALES DEPARTMENT

- Responsabile della gestione operativa e strategica della startup Opera: Arte nel Gusto (nuovo concept di pizzeria per hotel)
- Responsabile degli acquisti dipartimento P&B dell'Hotel Parchi del Garda
- Responsabile delle vendite dei servizi interni dell'hotel (Ristoranti, Bar, Negozi, Escursioni, Team building, Feste)
- Gestione delle risorse impegnate nella somministrazione dei servizi nei diversi punti vendita

Febbraio 2013 – Aprile 2014

Hotel Missoni Kuwait (***) - Carlson Rezidor Group – Kuwait**

ASSISTANT SALES AND MARKETING MANAGER – SALES DEPARTMENT

• Maggio 2013 – Aprile 2014: Assistant Sales and Marketing Manager

Progetto di revisione dell'offerta MICE dell'hotel (gestione spazi, listino prezzi, procedure gestione del cliente):

- Formazione e gestione appuntamenti sales agents;
- Creare convenzioni e acquisizione di nuovi "favourite guests" in particolare settore diplomatico e grandi aziende locali

• Marzo 2013 – Maggio 2013 Guest Relation (Front desk department)

Progetto di creazione della nuova posizione Guest Relation:

- Definizione degli standard di servizio
- Assunzione e formazione personale
- Apertura Negozio Missoni e VIP lounge in struttura

Gennaio 2012 – Febbraio 2013

Annexe Restaurant Ltd – Birmingham - UK

PRE-OPENING RESTAURANT MANAGER – F&B SECTOR

• Partecipato a team di Apertura di 10 nuovi punti vendita in diverse città in UK

- Selezione fornitori;
- Analisi dei documenti contabili e di gestione ordinaria;
- Decisione sistemi di gestione operativa;
- Assunzione e formazione personale;
- Definizione Budget di apertura;
- Organizzazione operativa punto vendita
- Organizzazione attività di Marketing per eventi di lancio

ABILITA' PERSONALI

Customer focused

Relationship skills

Abilità di problem solving

Pro-active

Competente in MS Office applications, Windows Operating System

Competente in Hotel property management systems – Opera e Fidelio

Stefano Vismara

ALTRI INTERESSI

Attività sportiva: Calcio, Tennis, Sci, Rugby

Fondatore e responsabile della comunicazione Juventus Doc Fan Club in Kuwait (Marzo 2013)

Fondatore e responsabile della comunicazione Juventus Doc Fan Club in Oman (Settembre 2013)

Fondatore e responsabile della comunicazione Juventus Doc Fan Club in Bahrain (Dicembre 2013)

Viaggiare: visitato tutti i continenti

Svolgo mensilmente servizio di volontariato con l'associazione Banco alimentare

Food and beverage: appassionato di vini e birra

Politica internazionale e Geo-politica

ISTRUZIONE e FORMAZIONE

Gennaio 2014 - ora

Iscritto all'ordine dei Revisori Legali – Roma - Italia

Novembre 2009 – Febbraio 2011

Università Sacro Cuore di Milano

Laurea Magistrale in Management per l'impresa

Settembre 2006 – Novembre 2009

Università Sacro Cuore di Milano

Laurea Triennale in Servizi Professionali per l'impresa

ESPERIENZE di STAGE

Maggio 2010 – Dicembre 2010

**Stage Saipem S.p.A. (ENI group) – San Donato Milanese (Milan) – Italia
SETTORE OIL & GAS**

Stage curriculare dipartimento Internal Audit in occasione della stesura della tesi:

"Gli approcci di audit operativo nelle imprese del settore EPC (Engineering, Procurement and Construction)"

Gennaio 2010 – Maggio 2010

Fondazione Educatt – Ente per il diritto allo studio Università Cattolica Sacro Cuore di Milano

Collaborazione diretta nel team che ha costruito "Bilancio Sociale 2009" della Fondazione Educatt

Maggio 2008 – Febbraio 2011

Fondazione Educatt – Ente per il diritto allo studio Università Cattolica Sacro Cuore di Milano

2 mandati consecutivi: Eletto responsabile per gli studenti nel Consiglio di Amministrazione della Fondazione Educatt

Autore e sottoscrittore del curriculum sono indicati nel mio curriculum vitae in base all'art. 10 del D. Lgs. 29/6/2002.

Roberto Vignone