

INFORMAZIONI PERSONALI **Debora Casoli**ESPERIENZA
PROFESSIONALE

DOCENTE – TUTOR UNIVERSITARIO

Gennaio 2022 - Presente

Dottoranda presso "Frontier Program": "Il Futuro della Terra, Cambiamenti Climatici e Sfide Sociali" – PON**Dipartimento di Fisica e Astronomia / Dipartimento di Management
Alma Mater Studiorum – Università di Bologna****Con borsa di studio****Tematica vincolata "Online and offline sustainability: the role of packaging and re-use platform" - Dipartimento di Fisica e Astronomia / Dipartimento di Scienze Aziendali**

Novembre 2020 – Aprile 2021

Professoressa a Contratto e Tutor d'Aula – Management e Marketing Alberghiero e Turistico**Alma Mater Studiorum – Università di Bologna - Fondazione Almae Matris - CAST****Corso di Formazione Permanente "Management Alberghiero e Turistico"**Settembre 2016 –
Settembre 2021**Tutor Didattico****Alma Mater Studiorum – Università di Bologna – Campus di Rimini****Corso di Laurea Triennale in Tourism Economics – "International Tourism And Leisure Industry"
Corso di Laurea Magistrale in Amministrazione e Gestione d'Impresa – Curriculum Internazionale "Service Management"**

- *Costante relazione costante con le aziende del territorio per l'organizzazione di project work, seminari ed eventi*
- *Costante relazione costante con i laureati Unibo per la condivisione di opportunità di tirocinio, stage, assunzione e la segnalazione di studenti brillanti ed interessanti*
- *Supporto a docenti e studenti*
- *Attività di esercitazione se richiesta*
- *Attività di preparazione, vigilanza e correzione durante gli esami*

Incarico per l'anno 2022/2023 (60 Ore):**SEM: International Business and Business Plan, Strategic Management****Incarico per l'anno 2021/2022 (60 Ore):****SEM: International Business and Business Plan, Strategic Management, Corporate Finance, Laboratory of Service Value Management e Customer Relationship Management****Incarico per l'anno 2020/2021 (200 Ore):****ITALI: Principles of Management and Organizational Behaviour,
Strategic Management and Innovative business model, International Marketing in tourism**

and Revenue Management, Web Communication
 SEM: International Business and Business Plan, Strategic Management, Corporate Finance, Laboratory of Service Value Management e Customer Relationship Management
 AEGI: Strategie di Corporate e internazionalizzazione
 CLEI: Strategie di Impresa

Incarico per l'anno 2019/2020 (180 Ore):

ITALI: Principles of Management and Organizational Behaviour, Strategic Management and Innovative business model, International Marketing in tourism and Revenue Management, Web Communication
 SEM: International Business and Business Plan, Strategic Management, Corporate Finance, Laboratory of Service Value Management e Customer Relationship Management
 AEGI: Strategie di Corporate e internazionalizzazione

Incarico per l'anno 2018/2019 (180 Ore):

ITALI: Principles of Management and Organizational Behaviour, Strategic Management and Innovative business model, International Marketing in tourism and Revenue Management, Web Communication
 SEM: International Business and Business Plan, Strategic Management, Corporate Finance, Laboratory of Service Value Management e Customer Relationship Management
 TEAM: Managerial Accounting and Reporting in Tourism
 AEGI: Strategie di Corporate e internazionalizzazione

Incarico per l'anno 2017/2018 (110 Ore):

ITALI: Principles of Management and Organizational Behaviour, Strategic Management, International Marketing, Web Communication
 SEM: International Business, Corporate Finance, Laboratory of Service Value Management e Customer Relationship Management

Incarico per l'anno 2016/2017 (92 Ore):

ITALI: Principles of Management and Organizational Behaviour
 SEM: International Business, Corporate Finance, Laboratory of Service Value Management e Customer Relationship Management

Referenti: Prof.ssa Giuri, Prof. Visentin, Prof. Pizzi, Prof. Mascia, Prof.ssa Reis, Prof. Pichieri

Settembre 2019 – Settembre 2020

Docente a Contratto – Marketing dei Prodotti Finanziari e Assicurativi
 (15 ore didattica frontale)

Gennaio 2020 – Settembre 2020

Alma Mater Studiorum – Università di Bologna – Campus di Rimini
 Corso di laurea triennale in “Finanza, Assicurazioni e Impresa”
 Dipartimento di Scienze Statistiche “Paolo Fortunati”
 Docente a Contratto – Imprenditorialità e Imprenditività
 (30 ore didattica frontale)
 Alma Mater Studiorum – Università di Bologna – Campus di Ravenna
 Area Formazione e Dottorato – Competenze Trasversali

RICERCA IN AMBITO UNIVERSITARIO

Luglio 2020 – Aprile 2021

Titolare di Borsa di Ricerca per il progetto “Mototurismo Italia”

CAST (Centro di Avanzati Studi sul Turismo) – Università di Bologna
 Referenti: Prof.ssa Manuela Presutti

Aprile 2020 – Luglio 2020

Membro del team di ricerca “ Sensing the virus: How Social Capital Enhances Hoteliers’ Ability to Cope With COVID-19”
 c/o Alma Mater Studiorum Università di Bologna – Campus di Rimini

Il progetto di ricerca è stato approvato e sarà pubblicato sull' *"International Journal of Hospitality Management"* ad aprile 2021

Referenti: Prof.ssa Rosana Reis, Prof. Marco Visentin, Prof. Cappiello

DIRETTRICE DIDATTICA - DOCENTE – TUTOR PRESSO ALTRI ENTI

Ottobre 2017 – Presente

Direttrice Didattica e Docente di Management e Marketing

Scuola Superiore del Lions Clubs "Maurizio Panti"

Corso Tourism & Hotel Management VIII ed.

Referente: Dott. Roberto Guerra

- Progettazione ed organizzazione di corsi di Management e Marketing
- Coordinamento e rapporto con i docenti
- Gestione dei lavori di gruppo, supporto durante le lezioni in classe e laboratorio
- Accoglienza di docenti e studenti; rilevazione delle esigenze espresse dai corsisti
- Monitoraggio di attività di apprendimento, gradimento, interesse

Incarichi per il 2020-2021

Direttrice Didattica

Docenza (60 ore)

Incarichi per il 2019-2020

Docenza (8 ore)

Tutor d'aula (72 ore)

Incarichi per il 2018-2019

Docenza (6 ore)

Tutor d'aula (60 ore)

Incarichi per il 2017-2018

Tutor d'aula (80 ore)

Ottobre 2018 - Presente

Docente di Comunicazione, Economia ed Organizzazione Aziendale

CESCOT PESARO-Via Salvo D'acquisto - Pesaro

Formazione per apprendisti

Referente: Dott.ssa Diletta Sassi

- Lezioni Frontali

Incarichi per l'anno 2021

Docenze di Organizzazione Aziendale (20 Ore)

Docenze di Comunicazione Efficace (20 ore)

Docenze di Lavorare in Gruppo e per Obiettivi (20 ore)

Docenze di Soddisfazione del cliente (20 ore)

Incarichi per l'anno 2020

Fano: Docenze di Customer Satisfaction Aziendale (20 ore)

Incarichi per l'anno 2019

Fano: Docenze di Organizzazione Aziendale (24 ore)

Marotta: Docenze di Organizzazione Aziendale (20 ore)

Incarichi per l'anno 2018

Pesaro: Docenze di Economia Aziendale (20 ore)

Febbraio 2018 – Presente

Docente di Comunicazione efficace e Soddisfazione del Cliente

CESCOT RIMINI-Via Clementini 31 - Rimini

Formazione per apprendisti

Referenti: Dott.ssa Laura Parma, Dott.ssa Simona Semprini

- Lezioni Frontali

Incarichi per l'anno 2021

Docenze di comunicazione efficace e soddisfazione del cliente (40 ore)

Incarichi per l'anno 2020

Docenze di comunicazione efficace e soddisfazione del cliente (40 ore)
Incarichi per l'anno 2019
 Docenze di comunicazione efficace e soddisfazione del cliente (84 ore)
Incarichi per l'anno 2018
 Docenze di comunicazione efficace e soddisfazione del cliente (47 ore)

Novembre 2020 – Presente

Docente di Comunicazione efficace e Soddisfazione del Cliente
 ASSINDUSTRIA CONSULTING – CONFINDUSTRIA Pesaro - Via Curiel 35
 Formazione per apprendisti

- Referenti: Dott.ssa Beatrice Ravagli, Raffaella Rossi

- Lezioni Frontali

Incarichi per l'anno 2021

Docenze di comunicazione efficace e soddisfazione del cliente (60 ore)

Docente di Economia Aziendale - Supplenza a tempo determinato

Ottobre 2018

I. S.I.S.S. L.EINAUDI e R.MOLARI di SANTARCANGELO di ROMAGNA

Scienze Economico Aziendali classe A045 –in classi prime, terze e quarta (18 ore settimanali)

COLLABORAZIONI – CONSULENZE E TIROCINI

Gennaio 2018 - Presente

Consulente di Controllo di gestione, pianificazione strategica e marketing
 DC CONSULTING di Casoli Debora, Via Aldo Moro 46 – San Giovanni in Marignano (RN)

Dicembre 2018 – Giugno 2018
 Dicembre 2017 – Giugno 2018

Coordinatrice “Progetto Reunion”

Alma Mater Studiorum – Università di Bologna – Campus di Rimini – Scuola di Economia e Management

“Progetto per l’organizzazione di un ciclo di eventi e di workshop denominati REUNION che coinvolgono gli alumni e le alumne dei corsi di studio della Scuola di Economia, Management e Statistica della sede di Rimini, I protagonisti delle realtà lavorative presso cui hanno trovato occupazione e I docenti della Scuola stessa”

Referente: Prof.ssa Maria Letizia Guerra

- Creazione e consolidamento del network e del gruppo LinkedIn “Alumni Economia, Management e Statistica Unibo - Rimini”
- Aggiornamento continuo dei database di laureati e iscritti
- Organizzazione di *Alumni Lab* – eventi di incontro tra laureati e studenti per lo sviluppo di competenze trasversali
- Individuazione e organizzazione di testimonianze di *Alumni in carriera* all’interno dei corsi di laurea

Incarichi per il 2018-2019

Gestione Progetto (200 ore)

Incarichi per il 2017-2018

Gestione Progetto (200 ore)

Febbraio 2019 – Aprile 2019

Realizzazione progetto per Bando Erasmus + - “Transcreation”

Scuola Superiore del Lions Clubs “Maurizio Panti”

Referente: Dott. Roberto Guerra

Aprile 2014 – Luglio 2014

Tirocinante per tesi – Temporal Project Manager

Bahlsen Italia S.r.l. – Via di Corticella, Bologna

Referente: Dott. Enrico Neri

- Ideazione, creazione, conduzione e presentazione di una ricerca di mercato per testare un nuovo packaging di un prodotto già affermato e strategico per l'azienda

IMPRENDITORIA

- Dal 2018 - Presente** Docente e Consulente per le strategie e il marketing
 DC Consulting di Casoli Debora– *Strategie, Marketing e Formazione per il turismo*
 DC Academy di Casoli Debora – *La mia idea di formazione*
- Luglio 2012 – Gennaio 2018** Titolare di Agenzia Immobiliare
 Casoli Immobiliare di Casoli Debora Via Aldo Moro 46, San Giovanni in Marignano
 Agenzia immobiliare indipendente specializzata in compravendita, affitto e consulenza di immobili e attività commerciali
- Dal 2013 - Presente** Gestione diretta di hotel e ristoranti
 Di proprietà di Vecia Catolga Sas di Casoli Tiziano & C.
 (Società della mia famiglia che gestisce direttamente e indirettamente attività alberghiere e di ristorazione)
- DAL 2013 ad oggi**
 "Hotel Locanda San Biagio" – Via A. Ascari 5/7 – Misano Adriatico (RN)
DAL 2014 ad oggi
 "Ristorante Taverna dei Re" – Via Ponte Conca 4 – Misano Adriatico (RN)
DAL 2016 ad oggi
 "Ristorante La Soffitta" – Viale Pascoli 85 – Cattolica (RN)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

ISTRUZIONE

- Settembre 2014 - Luglio 2016** Laurea Magistrale in Amministrazione e Gestione di Impresa (110 e Lode)
 Alma Mater Studiorum – Università di Bologna – Campus di Rimini
 Curriculum internazionale "Service Management" (SEM)
 Tesi in Marketing intitolata "*Unseen is unsold: effective packaging drives sales. Testing an alternative packaging for Bahlsen's PICK UP!*"
 Relatore: Prof. Gabriele Pizzi
- Settembre 2011 – Luglio 2014** Laurea Triennale in Economia del Turismo (110 e Lode)
 Alma Mater Studiorum – Università di Bologna – Campus di Rimini
 Tesi in Matematica Finanziaria intitolata "*Una valutazione del Franchising Immobiliare*"
 Relatrice Prof.ssa Maria Letizia Guerra
- Marzo 2017 – Giugno 2018** Master in Global Marketing, Comunicazione e Made in Italy
 Centro Studi Comunicare Impresa in collaborazione con la Fondazione Italia-USA
- 2006-2010** Diploma di Maturità Scientifica (85/100)
 Liceo Scientifico "A. Volta" – Viale Piacenza Riccione (RN)

CORSI DI FORMAZIONE

Settembre 2021	<p>Scuola di “Metodologia della Ricerca”</p> <p>Società italiana di management e società italiana di marketing</p> <p><i>Introduzione ai metodi qualitativi, introduzione ai metodi quantitativi ed esperimenti</i></p>
Da Gennaio 2020 – Marzo 2020	<p>Executive course: Hotel Marketing, Sales and Revenue Management</p> <p>LUISS Business School, Roma</p> <p><i>Sales and Marketing, Revenue Management, Web marketing and Social Media Management</i></p>
2017 – Dicembre 2018	<p>Percorso Formativo Antropo – Psico – Pedagogico e nelle Metodologie e Tecnologie Didattiche - 24 CFU</p> <p>Università Telematica Unipegaso</p> <p><i>Antropologia Culturale, Psicologia Generale, Didattica dell' inclusione e Tecnologie dell'istruzione e dell'apprendimento</i></p>
Dicembre 2018	<p>Philip Kotler Marketing Forum - Italy</p> <p>FICO Eataly World- Bologna</p> <p><i>“Small data & Precision Marketing”, “Marketing Tech”, “Blockchain for Marketing”, “ Retail Marketing 4.0”, “Food Marketing”</i></p>
Febbraio – Aprile 2017	<p>Addetto alla Somministrazione di Alimenti e Bevande</p> <p>Corso di 105 h. tenutosi presso CESCOT Pesaro – con esame sostenuto in data 27 aprile 2017</p> <p><i>Manipolazione igienica e sicura degli alimenti, avviamento e gestione finanziaria, amministrativa e fiscale dell'esercizio commerciale, organizzazione e gestione operativa dell'esercizio commerciale, riconoscimento merceologico e etichettatura degli alimenti, gestione sicura del luogo di lavoro, prevenzione incendi e procedure antincendio.</i></p>
Novembre 2017	<p>Marketing Immobiliare</p> <p>Workshop realizzato da Idealista – presso Hotel Holiday Inn di Rimini</p> <p><i>Marketing immobiliare, costruzione del brand per l'agenzia immobiliare, fidelizzazione, Lead generation, sito web efficace, gestione dei contatti, virtual reality e 3d reality per l'immobiliare</i></p>
2016-2017	<p>Percorso Formativo MLS per Agenti Immobiliari Associati FIAIP</p> <p>REPLAT – MLS Fiaip, Corso tenuto presso l'Hotel Unaway di Cesena per un totale di 21 h</p> <p><i>Social Media Marketing, ottimizzazione dei processi produttivi, Personal Branding, gestione di contatti qualificati e lead generation, tecniche di acquisizione di mandati, gestione efficace delle richieste</i></p>
2013	<p>Manager in Tempo di Crisi</p> <p>Corso rivolto a neoimprenditori della durata di 48 h tenutosi presso ISCOM E.R. Rimini</p> <p><i>Marketing, Analisi strategica, coaching per giovani imprenditori, nuovi orizzonti del mercato immobiliare, analisi della redditività, analisi della concorrenza, marketing mix, introduzione al linguaggio del corpo</i></p>
2013	<p>Nuovi Strumenti per il Marketing Operativo</p> <p>Corso rivolto a neoimprenditori della durata di 48 h tenutosi presso IRFA Rimini</p> <p><i>Business Plan, analisi di mercato, web marketing, stili di successo e social network, modifiche di video e foto, nuove forme di pubblicità e linguaggio del corpo</i></p>
2012	<p>Master in Tourism and Hotel Management</p> <p>Corso di 60h tenuto dalla Scuola Superiore dei Master Lions Club Distretto di Cattolica</p> <p><i>La contabilità negli hotel, marketing, social media marketing, newsletter, l'organizzazione alberghiera, costruzione di questionari per la soddisfazione del cliente</i></p>

2012

Agente d'Affari in Mediazione

Corso di 200 h tenutosi presso ISCOM E.R., con esame sostenuto in CCIAA-RN di 03-05-2012

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Italiano					
Inglese	C2	C2	C2	C2	C2
	Master Level Certificate C2 conseguito in data 29 gennaio 2018 presso Anglia Examination				
Spagnolo	B1	B1	B1	B1	B1
	Idoneità conseguita presso il Centro Linguistico di Atenco UNIBO in data 23 gennaio 2012				

Competenze comunicative

- Possiedo buone competenze comunicative poiché da sempre sono a contatto con la clientela e, con facilità, instaurò conversazioni ed entro in empatia con l'interlocutore, senza distinzione di sesso, nazionalità, età e background.

Competenze organizzative e gestionali

- Coordinamento di progetti realizzati in prima persona
- Organizzazione, supporto, controllo e valutazione di lavoro di gruppo di corsisti e studenti
- Conoscenza approfondita delle tecniche di gestione d'aula e degli strumenti didattici principali (lezione frontale, lavori di gruppo, simulazione, role play, casi di studio secondo il metodo HBS)
- Autorevolezza e Leadership

Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Avanzato	Avanzato	Avanzato	Avanzato	Avanzato

- Ottima padronanza dei software per la didattica online (Microsoft Teams) e per le video conferenze (Zoom, Google Meet, Go to meeting)
- Buona padronanza dei software per la gestione degli appelli d' esame online (EOL - Unibo)
- Ottima padronanza degli strumenti della suite per ufficio (elaboratore di testi, foglio elettronico, software di presentazione) del pacchetto Office e relativi Open Source, Software Canva per presentazioni e grafiche professionali
- Buona padronanza dei programmi del software statistico SPSS, dei Social Media a vantaggio delle aziende (Facebook, Instagram, Stories, LinkedIn, Youtube, Google Places), degli strumenti google (Adwords, Trends, My Business), di strumenti per invio di Newsletters (Es. Mailchimp)

 Patente di guida **B**
ULTERIORI INFORMAZIONI

Progetti

- "Ripensiamo insieme la strategia di Marketing" – Durante la quarantena COVID-19 - Percorso formativo online tenutosi dal 21 aprile al 15 maggio, realizzato in autonomia a cui hanno partecipato esponenti del settore turistico. Una iniziativa per avvicinare alle tematiche strategiche e di marketing i

piccoli imprenditori locali, chiamati ad un ripensamento profondo delle loro realtà a cui hanno partecipato più di 100 imprenditori.

- Progettazione didattica dei percorsi formativi "Strategie per la ripartenza" realizzate dalla Scuola Superiore dei Lions Club per il Comune di Pergola e per il territorio di Cattolica
- "Progettazione del nuovo curriculum formativo per il TRANSCREATOR" – Partenariato Strategico KA 2013- Call Erasmus + 2019
- "Unseen is unsold: effective packaging drives sales. Testing an alternative packaging for Bahlsen's PiCK UP!", 2016, tesi sviluppata durante il corso di Laura Magistrale "Service Management" in collaborazione con Bahlsen Italia
- "Increasing Shopper Satisfaction through optimized disposition of the products on the shelf", 2016, Project Work con l'azienda Bahlsen Italia ed in collaborazione con Unicoop Tirreno

Riconoscimenti e premi

- First Sem Graduate Student – Prima Laureata del Master internazionale Service Management ricevuto dall'Università di Bologna a Luglio 2016
- Professionista Accreditato presso la Fondazione Italia-USA"- Riconoscimento di Studente Meritevole ricevuto a Marzo 2017 presso la Camera dei Deputati per la brillante carriera universitaria
- Agente Immobiliare Qualificato ricevuto da REPLAT e FIAIP Romagna – 29 Giugno 2017

Appartenenza a gruppi / associazioni

- **Membro del Consiglio Direttivo e Rimini Campus Chapter Leader Almac Matris Alumni Community**
- **Socio Fondatore e membro del Comitato di Gestione della Scuola Lions Panti**
- **Past Presidente in carica A.S. 2021-2022 - LEO Club Valle del Conca**
- **Coordinatrice Rapporti Leo – Lions per il Distretto Leo 108 A A.S. 2021-2022**
- **Consulente per la Comunicazione del Multidistretto Leo 108 I.T.A.L.Y. A.S. 2021-2022**
- **Socio Corrispondente Società Italiana di Management dal 2021**
- **Socio Corrispondente Società Italiana di Marketing dal 2021**
- **AIA – Associazione Italiana Albergatori dal 2014**
- **FIAIP- Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali dal 2012 al 2018**

Dati personali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

22 Agosto 2022