

## INFORMAZIONI PERSONALI



## Debora Casoli

📍 Via Aldo Moro, 46 47842, San Giovanni in Marignano (RN)

☎ 0541-957717 📠 320-2933121

✉ debora.casoli2@unibo.com

🌐 <https://www.unibo.it/sitoweb/debora.casoli2/>

Sesso F | Data di nascita 28/09/1992 | Nazionalità Italiana

*“Sono una Persona Intraprendente, Coinvolgente, Positiva e Determinata.*

*Ho l'inarrestabile desiderio di acquisire sempre nuove conoscenze e trasmetterle a chi mi circonda, uno spiccato senso del dovere e riesco ad entrare subito in empatia con l'interlocutore.*

*Supportare, stimolare e formare persone di differenti età e nazionalità con conoscenze, competenze ed ambizioni diverse è sfidante e alimenta in me il desiderio di scoprire sempre di più il mondo.*

*Sorridere ed ascoltare gli altri e le loro storie sono i miei sport preferiti!”*

## IL MIO CURRICULUM VITAE IN BREVE

*“Casoli Debora, classe 1992, da sempre molto attiva e circondata da persone.*

*Nella mia quotidianità ricopro tre vesti ordinarie: DOCENTE/ASSISTENTE/RICERCATRICE, CONSULENTE e ALBERGATRICE.*

*Nata nei ristoranti di famiglia, ho iniziato sin da giovanissima a formarmi e a lavorare per la società “Vecia Catolga” dei miei genitori, che si occupa della gestione diretta e indiretta di ristoranti e hotel sulla Riviera Romagnola, che tutt’oggi seguo.*

*Mentre studiavo, all’età di 19 anni, ho aperto Casoli Immobiliare, che ho gestito fino a quando non ho deciso di mettere a disposizione di altre aziende e persone gli studi accademici compiuti.*

*Infatti, ho conseguito il diploma al Liceo Volta di Riccione per poi appassionarmi agli studi economici e di management conseguendo la laurea triennale in “Economia del Turismo” con il massimo dei voti e di seguito ottenendo, con lode, la laurea Magistrale in Amministrazione e Gestione d’impresa – curriculum internazionale Service Management presso l’Università di Bologna, Campus di Rimini, nell’anno 2016. Sono stata la prima laureata del corso di laurea SEM.*

*Ho poi sempre continuato ad aggiornarmi seguendo, per ultimo, un Executive Course in LUISS terminato a febbraio 2020.*

*A pochissime settimane dalla laurea magistrale, sono diventata Assistente alla didattica in UniBo ai corsi di laurea internazionali SEM e ITALI e ho iniziato a fare docenze per diversi enti in marketing, management e organizzazione aziendale (Confindustria, Cescot e Scuola Superiore dei Lions Club – M. Panti).*

*Nell’A.A. 2019/2020 sono stata docente a contratto UniBo per il corso di “Imprenditorialità” al Campus di Ravenna e per il corso di “Marketing dei Prodotti Finanziari e Assicurativi” al corso “Finanza, Assicurazioni e Impresa” presso il Campus di Rimini.*

*Nell’anno 2020 ho formato 1.352 persone tra studenti universitari, apprendisti, albergatori, operatori di somministrazione di alimenti e bevande, startupper, giovani imprenditori e aspiranti manager d’impresa.*

*Nell’anno 2020/2021 in UniBo ricopro il ruolo di assistente alla didattica per i corsi di management e marketing a SEM, CLEI, ITALI e AEGI e di docente e tutor d’aula nel Corso di Formazione Permanente “Management Alberghiero e Turistico” realizzato dal Fondazione Alma Mater (FAM) in collaborazione con il Centro di Studi Avanzati sul Turismo dell’Università di Bologna, CAST. Sono, inoltre, titolare di una borsa di ricerca per il progetto “Mototurismo” presso il CAST, UNIBO*

*Ancora, dal 2018 offro servizi di consulenza con il brand “DC Consulting – Strategie e Formazione per il Turismo”, per supportare la pianificazione strategica e operativa di piccole e medie imprese, portando nelle attività commerciali e nelle aziende meno strutturate soluzioni gestionali innovative, formazione personalizzata e il supporto operativo necessario per realizzare l’orientamento ai clienti indispensabile per affrontare l’attuale mercato. Il metodo “Cliente al centro” è attualmente in via di certificazione.*

*Non meno importante, da gennaio 2021 sono Chapter Leader del Rimini Campus Chapter dell’Associazione Alma Mater Community Alumni, l’associazione che riunisce tutti i laureati dell’Università di Bologna e gli studenti attualmente iscritti.*

*L’esperienza in questo ambito era iniziata nell’A.A. 2017/2018 e nell’A.A. 2018/2019 quando sono stata incaricata dalla Scuola di Economia, Management e Statistica della creazione e del consolidamento del network Alumni. Nei 12 mesi totali di incarico sono stati contattati tutti i laureati della Scuola, è stato creato e reso vivo un gruppo LinkedIn con più di 550 iscritti ed è stato creato un sistema di profilazione con informazioni aggiornate degli iscritti. Questo ha permesso di fornire informazioni e contatti utili ai coordinatori dei diversi Corsi di Laurea che hanno proceduto con l’invito degli Alumni a seminari, job meeting, open day e giornate Alma Orienta e che hanno permesso l’attivazione di tirocinii, stage e project work in diverse aziende del territorio.*

*Inoltre, stati organizzati 4 eventi denominati “Alumni Lab” per favorire occasioni di incontro e lo sviluppo di competenze trasversali. I laureati hanno avuto la possibilità di ritornare nel Campus, incontrare “vecchi” compagni di studio, i Professori e gli attuali studenti. Gli incontri sono sempre stati realizzati in diretta Facebook, con la possibilità di intervenire via chat così da permettere a tutti gli Alumni di partecipare agli eventi. Così facendo, hanno partecipato più di 200 persone in presenza e le dirette sono state viste, in totale, da più di 1.000 contatti.*

*Infine, mi appassiona molto mettere a disposizione dei giovani e della comunità in cui vivo una parte del mio tempo libero e delle mie energie, perché ogni volta che dono qualcosa agli altri, ottengo davvero molto di più in cambio.*

*Nell’anno sociale in corso sono Socia e Presidente del Leo Club Valle del Conca, associazione giovanile dei Lions Club che si occupa di progetti di sensibilizzazione e aiuto attivo della comunità, e sono Responsabile della Comunicazione Interna dell’associazione Leo Club Italia, che conta più di 3.600 soci, dove mi occupo di tenere informata e coinvolta la Community.*

*Sono, infine, Direttrice Didattica e docente della Scuola Superiore dei Lions Clubs Maurizio Panti, Scuola di Alta formazione in Management che ha l’obiettivo di professionalizzare giovani imprenditori e aspiranti manager d’azienda.*

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

## DOCENTE – TUTOR UNIVERSITARIO

Settembre 2016 - Presente

## 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”

- Attività di Supporto a docenti e studenti
- Attività di esercitazione se richiesta
- Attività di Vigilanza durante gli esami

**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 CommunicationSEM: 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 CommunicationSEM: 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 CommunicationSEM: 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 CommunicationSEM: 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. Pichierri

Gennaio 2020 – Settembre 2020

## Professoressa a Contratto – Marketing dei Prodotti Finanziari e Assicurativi

Alma Mater Studiorum – Università di Bologna – Campus di Rimini

Dipartimento di Scienze Statistiche “Paolo Fortunati”

Settembre 2019 – Settembre 2020

## Professoressa a Contratto – Imprenditorialità e Imprenditività

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’ *“Internazional Journal of Hospitality Management”* a aprile 2021

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

## 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 &amp; 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
- Lezione frontale di Marketing Internazionale con focus sulla *Transcreation*

**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 Comunicazione Efficace (20 ore)

Docenze di Lavorare in Gruppo e per Obiettivi (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 (28 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 (40 ore)

Ottobre 2018

**Docente di Economia Aziendale - Supplenza a tempo determinato**

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 coinvolgano 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 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)

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

**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

Da Gennaio 2020 – Marzo 2020

**Executive course: Hotel Marketing, Sales and Revenue Management**

LUISS Business School, Roma

*Sales and Marketing, Revenue Management, Web marketing and Social Media Management*

2017 – Dicembre 2018

**Percorso Formativo Antropo – Psico – Pedagogico e nelle Metodologie e Tecnologie Didattiche - 24 CFU**

Università Telematica Unipegaso

*Antropologia Culturale, Psicologia Generale, Didattica dell' inclusione e Tecnologie dell'istruzione e dell'apprendimento*

Dicembre 2018

**Philip Kotler Marketing Forum - Italy**

FICO Eataty World- Bologna

*"Small data & Precision Marketing", "Marketing Tech", "Blockchain for Marketing", " Retail Marketing 4.0", "Food Marketing"*

Febbraio – Aprile 2017

**Addetto alla Somministrazione di Alimenti e Bevande**

Corso di 105 h. tenutosi presso CESCOT Pesaro – con esame sostenuto in data 27 aprile 2017

*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.*

Novembre 2017

**Marketing Immobiliare**

Workshop realizzato da Idealista – presso Hotel Holiday Inn di Rimini

*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*

2016-2017

**Percorso Formativo MLS per Agenti Immobiliari Associati FIAIP**

REPLAT – MLS Fiaip, Corso tenuto presso l'Hotel Unaway di Cesena per un totale di 21 h

*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*

2013

**Manager in Tempo di Crisi**

Corso rivolto a neoimprenditori della durata di 48 h tenutosi presso ISCOM E.R. Rimini

*Marketing, Analisi strategica, coaching per giovani imprenditori, nuovi orizzonti del mercato immobiliare, analisi della profittabilità, analisi della concorrenza, marketing mix, introduzione al linguaggio del corpo*

2013

**Nuovi Strumenti per il Marketing Operativo**

Corso rivolto a neoimprenditori della durata di 48 h tenutosi presso IRFA Rimini

*Business Plan, analisi di mercato, web marketing, siti di successo e social network, modifiche di video e foto, nuove forme di pubblicità e linguaggio del corpo*

2012

**Master in Tourism and Hotel Management**

Corso di 60h tenuto dalla Scuola Superiore dei Master Lions Club Distretto di Cattolica

*La contabilità negli hotel, marketing, social media marketing, newsletter, l'organizzazione alberghiera, costruzione di questionari per la soddisfazione del cliente*

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	Italiano				
Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	C2	C2	C2	C2	C2
	Master Level Certificate conseguito in data 29 gennaio 2018 presso Anglia Examination.				
Spagnolo	B1	B1	B1	B1	B1

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

- Alma Mater Alumni Community – Rimini Campus Chapter Leader
- LEO Club Valle del Conca – Presidente in carica A.S. 2020-2021
- AIA – Associazione Albergatori Italiana 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".

6 APRILE 2021

