



Curriculum Vitae



Informazioni personali

NOME / COGNOME **Enzo Vaccarella**
INDIRIZZO
TEL
E-MAIL
LINKEDIN <https://www.linkedin.com/feed/?trk=hb-0-h-logo>
NAZIONALITÀ italiana
DATA DI NASCITA 02/02/1970 a Milano

POSIZIONE DESIDERATA Lavorare in Team nel Marketing e l'Hotel Revenue.
Collaborare nella gestione di strutture ricettive.
Lanciare o posizionare strutture ricettive /
d'accoglienza

Esperienza professionale

DATE Da febbraio 2020 ad oggi
AZIENDA / INDIRIZZO **Terme di Comano**
A Comano Terme (TN) Trentino
www.termecomano.it
POSIZIONE Direttore operativo

DATE Da aprile 2019 ad oggi
AZIENDA/INDIRIZZO **Grand hotel Terme di Comano 4s**
TIPO DI ATTIVITA' Thermal SPA, ristorante Il Parco e Lounge Bar
A Comano Terme (TN) Trentino
www.ghtcomano.ti
POSIZIONE Direttore

DATE Gennaio 2007 a marzo 2019
AZIENDA / INDIRIZZO **La Réserve Hotel Terme ******* di Caramanico Terme
(PE), gruppo Società Delle Terme S.p.A.
www.lareserve.it
TIPO DI ATTIVITÀ Social: instagram e facebook @lareservespa
Luxury Hotel Centro Benessere, SPA con acque termali,
ristorante, organizzazione eventi e banchetti.

RESPONSABILITÀ	<p>Responsabile di Gestione, Team Revenue Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> • organizzazione e selezione del personale • livelli di qualità e organizzazione servizi SPA, accoglienza, governanti, ristorante, bar ecc. • marketing, revenue and price policies • social and web strategies • <u>PRESS Tour & Educational con le maggiori testate</u>
DATE	Maggio 2017 a Marzo 2019
AZIENDA / INDIRIZZO	<p>Hotel Terme Maiella*** di Caramanico Terme (PE) gruppo Società Delle Terme S.p.A. www.hoteltermemaiella.it - f.book @hoteltermemaiella</p>
TIPO DI ATTIVITÀ	Hotel Termale destinato alle famiglie nei mesi estivi e, nei mesi primaverili e autunnali, a target termali.
POSIZIONE	Collaboratore, richiesto dalla proprietà, per affiancamento temporaneo alla direzione
RESPONSABILITÀ	<ul style="list-style-type: none"> • organizzazione e selezione del personale • livelli e controllo qualità di tutti i servizi • marketing, revenue and price strategies • web and social media
DATE	Gennaio 2000 a Marzo 2019
AZIENDA/INDIRIZZO	<p>Stabilimento termale "Terme di Caramanico" a Caramanico Terme (PE) www.termedicaramanico.it facebook @TermeDiCaramanico del gruppo Società Delle Terme S.p.A Cure Termali classiche, pacchetti e trattamenti Benessere, Riabilitazione Ex Art. 26, poliambulatorio specialistico e centro diagnostico</p>
POSIZIONE	General Manager
RESPONSABILITÀ	<p>attività di maggior impegno: controllo qualità; strategie di accoglienza a seconda dei periodi della stagione e degli affollamenti; rapporti con gli enti locali - regionali e le ASL; rapporti con i medici; organizzazione e selezione del personale stagionale e non; strategie di marketing e reclutamento pazienti; organizzazione di eventi per la promozione scientifica e sanitaria; rapporti</p>

con i consulenti medici e non; pianificazione dei lavori di manutenzione e rapporti con IT manager anche per la fatturazione verso privati e le ASL.

Oltre a tutto quanto necessario alla gestione quotidiana di una struttura termale di grandi dimensioni in grado di accogliere fino a 5000 curisti al giorno.

ALTRE ESPERIENZE

Azionista con mansioni commerciali della **Blokhaus srl**, fino al 2006

Società nata con l'obiettivo di realizzare impianti sciistici sul versante pescarese della Maiella.

Nello specifico, mi sono occupato della realizzazione di un rifugio/centro sportivo in località Decontra di Caramanico Terme, con scuola sci fondo, noleggio sci, mountain bike, racchette da neve, e punto informativo, poi dato in gestione ai giovani del paese.

Fondatore e collaboratore dell'agenzia **New-Way s.n.c.**

fino al 2000 - www.new-way.it

dedita alla progettazione e realizzazione, per le PMI, di siti e portali internet, campagne pubblicitarie on e off line, riposizionamento aziendale, comunicazione e marketing in generale. Attualmente gestita da famigliari.

Docente in vari progetti per l'ente di formazione **CNOS FAP** per i corsi per "addetti agli stabilimenti termali", materie: Accoglienza ed organizzazione turistica" e "qualità nei servizi offerti"

Partecipazione, in qualità di referente per la Società Delle Terme S.p.A., al progetto europeo **EQUAL** dal 2004 al 2006, attraverso il quale sono stati realizzati studi qualitativi, statistici e di posizionamento del prodotto turistico offerto dall'intera località di Caramanico Terme. Spesso anche come docente all'interno di corsi di formazioni compresi nel progetto.

Collaboratore di produzione
presso la **Digital s.r.l.** di Pescara
azienda dal 1989 al 1991
azienda fason abbigliamento per vari marchi come
Levis, Armani, Benetton, Ferrè ecc...

Istruzione e Formazione 2018

- Work Shop BTM Business Tourism Management
corsi compresi:
 - Instagram "non solo visual storytelling"
 - Il turismo esperienziale, leva per potenziare la qualità dell'offerta turistica territoriale.
 - “L'esperienza Wellness in hotel: un'opportunità per gli albergatori”
 - “Il Futuro del Turismo online, Le nuove tecnologie, i nuovi trend e i nuovi canali di distribuzione”
 - Denaro o baratto?...Un innovativo business model per riqualificare la tua struttura pagando con le camere che non usi.
 - Il caso Lago: come il design può migliorare l'ospitalità e il business!
 - Il turismo nell'era digitale: Scenari, tendenze e strategie del 2018.
 - Comunicazione Turistica: alleanze strategiche e obiettivi per innovare la promozione del territorio tra pubblico e privato.
- Work shop Team Work “Hotel Wow Experience”

2017

- Hotel Rewind, la riqualificazione alberghiera
“Innovazione, riqualificazione ed ospitalità.
Migliorare, certificare, innovare ed adeguare l'offerta alberghiera ai nuovi standard richiesti da tutte le utenze, in previsione dei grandi numeri attesi da qui ai prossimi 30 anni”.
- Corso Operatore Booking Engine software
Iperbooking,

2015

Web Marketing Turistico a Roma presso la UpgradeMe.

Istruzione

“Strategie di connessione e conversione sul web mirate al mercato turistico ed in particolare alla promozione degli hotel”.

DATE
QUALIFICA CONSEGUITA
ISTITUZIONE

dal 1993 al 2014

- The Language Centre of Ireland, first certificate lingua inglese - periodo gennaio - giugno 1993
- 600 ore “Addetto agli stabilimenti termali”;
- “Tecniche di comunicazione, accoglienza e costume care;
- corso di formazione amministrativo per medie aziende;
- Corso di specializzazione presso la Bocconi “gestione aziendale e controllo”
- apprendimento tecnologie apparecchi audiometrici presso ospedale di Giulianova;
- vari corsi e aggiornamenti sulla sicurezza;
- corsi e aggiornamenti per “primo soccorso BLSD”;

1989

Diploma

Liceo Artistico Statale di Pescara

Abilità e competenze

Organizzazione del personale per i singoli reparti o servizi delle varie strutture ricettive che seguo. Passione e capacità nelle attività di marketing e di tutto ciò che riguarda l'immagine di una struttura, sia con l'ausilio di agenzie esterne che, si auspica, con una sezione interna con risorse proprie e/o collaboratori. Capacità di collaborare e saper mantenere il giusto clima all'interno del gruppo di lavoro, fondamentale per le attività che vendono servizi. Livelli qualitativi e controllo anche con finalità di aumento tariffe. Revenue e strategie di vendita dirette in concorrenza con le OTA e i competitor.

Nel settore dell'accoglienza è fondamentale aver fiducia nel gruppo di lavoro. Ho imparato a condividere il lavoro, gli obiettivi e le responsabilità.

Solo così, con incontri periodici, lavorando a contatto con ogni reparto e ogni addetto, si ottiene un vero gruppo di lavoro ed i risultati, in termini di qualità e numeri, arrivano sempre.

Entro il 2030 viaggeranno oltre 40 milioni di individui al giorno, il doppio di quelli attuali, con una crescita assoluta del settore alberghiero. Solo chi saprà trasmettere qualità reale potrà trarne forti risultati e la qualità non è data solo dal design o dagli arredi o dalle divise eleganti ma dalle Persone. Persone felici, unite e soddisfatte del proprio Lavoro.

Si autorizza al trattamento dei dati personali in conformità al Regolamento UE n. 2016/679