

TIZIANA GOVERNATORI



Profilo Professionale

Professionista affidabile, con esperienza pluriennale nel settore della grande distribuzione, delle costruzioni e turistico ricettivo. Dotato di spiccate capacità interpersonali, comunicative e visione d'insieme per rispondere ai diversi bisogni aziendali. Forte motivazione e orientamento agli obiettivi.

Capacità E Competenze

- Capacità di analisi di sistemi complessi
- Conoscenza dei principi organizzativi
- Forte senso etico
- Uso dei principali strumenti informatici
- Doti di leadership
- Approccio analitico
- Autorevolezza
- Decision-making
- Conoscenza dei più diffusi gestionali
- Doti relazionali
- Problem solving operativo
- Competenze di budget planning
- Capacità di team management
- Procedure di controllo qualità
- Competenze organizzative e gestionali
- Strategie di team building
- Doti comunicative e relazionali
- Capacità di pianificazione

Esperienze Lavorative E Professionali

07.2013 - Attuale

General Manager

HOTEL SALUS TERME - Viterbo

- Definizione e raggiungimento degli obiettivi aziendali attraverso la gestione societaria e l'organizzazione delle risorse nell'ambito delle attribuzioni delegate
- Rilevazione delle criticità organizzative e procedurali e identificazione delle migliori soluzioni in collaborazione con il management
- Supervisione dell'area AFC, nello specifico delle attività di budgeting, forecasting e controllo di gestione con l'obiettivo di ridurre i costi e massimizzare i profitti
- Individuazione delle prospettive di sviluppo e proposta di iniziative e progetti mirati al rafforzamento e all'ampliamento della posizione aziendale sul mercato

01.2000 - 07.2013

Amministratore unico

COGEGO SPA - Viterbo

- Edilizia pubblica e privata)
- Definizione della strategia e delle azioni a medio lungo termine per la crescita aziendale.
- Attuazione delle strategie aziendali in base alle direttive del Consiglio d'amministrazione.
- Definizione del business plan e program management di attività complesse.
- Definizione dell'organizzazione e del corretto dimensionamento degli organici in base alle necessità aziendali.

06.1988 - 11.1999

Responsabile di punto vendita

COFIM SRL - MONTEFIASCONI

- Responsabile della gestione economica e commerciale del punto vendita
- Predisposizione delle reportistica periodica inerente volumi di vendita e fatturato.
- Coordinamento dello staff di negozio, definizione di turni, ferie, permessi e obiettivi individuali.
- Applicazione delle direttive aziendali nella gestione del punto vendita.
- Selezione e formazione del personale nel pieno rispetto degli standard aziendali.
- Responsabilità del raggiungimento degli obiettivi di vendita e dello sviluppo del volume di affari.
- Proposta di iniziative commerciali necessarie al raggiungimento dei budget assegnati.
- Analisi delle vendite e attuazione delle strategie per la massimizzazione dei ricavi.
- Gestione degli ordini e degli accordi coi fornitori, in base alle campagne di vendita e ai trend di mercato.

Istruzione E Formazione

2019

Percorso formativo, Area Sales, Marketing e Revenue Management, Roberto Necci Academy - Roma

- Corso di formazione alberghiera

2016

Master Hotel Management, Management turistico alberghiero, CIPAS - Baveno

- Master Training Hotel Management

1983

Maturità scientifica - Montefiascone

Additional Information

- Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003" Viterbo, 30/10/2014

Attività E Onorificenze

- Presidente Federlazio Viterbo
- Consigliere camerale Camera di Commercio Viterbo
- Consigliere Federalberghi Viterbo
- Membro associazione Fidapa, Inner Wheel, Soroptimist