



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome

ELISA FABBI

Indirizzo

VIA TORRE 7, 42040 CAMPEGINE (RE)

Telefono

3387085949

E-mail

elisa.fabbi84@gmail.com

elisa.fabbi@unimore.it

Nazionalità

Italiana

Data di nascita

13 APRILE 1984

FORMAZIONE

- *Date (da – a)*
- *Nome e tipo di istituto di istruzione*
- *Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio*
- *Qualifica conseguita*

2006 – 2008

Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Parma
Marketing, Trade Marketing, Analisi dei Dati per il Marketing, Principi di Economia

Laurea Specialistica in "Trade Marketing e Strategie Commerciali" (110/110 con lode) con la tesi "**Centri Commerciali Naturali. Il caso Oltretorrente di Parma**"

- *Date (da – a)*
- *Nome e tipo di istituto di istruzione*
- *Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio*
- *Qualifica conseguita*

2003 – 2006

Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Parma
Marketing, Principi di Economia, Economia Politica, Marketing Internazionale, Contabilità e Bilancio

Laurea in "Marketing" (110/110 con lode)

- *Date (da – a)*
- *Nome e tipo di istituto di istruzione*

1999 – 2003

Liceo Scientifico Spallanzani, Reggio Emilia
Maturità Scientifica (100/100)

ESPERIENZE PROFESSIONALI IN CORSO

- *Date (da – a)*
- *Tipo di azienda o settore*
- *Tipo di impiego*

SETTEMBRE 2023- OGGI

Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Formazione universitaria, docente a contratto

Docente a contratto nel corso di Shopper Marketing, Dipartimento di Scienze della Comunicazione e dell'Economia, corso di laurea triennale in Marketing e Organizzazione d'Impresa (Reggio Emilia)

- Date (da – a)

- Tipo di azienda o settore
- Contenuti formativi

- Date (da – a)

- Tipo di azienda o settore
- Contenuti formativi

- Date (da – a)

- Tipo di azienda o settore
- Contenuti formativi

- Date (da – a)

- Tipo di azienda o settore
- Contenuti formativi

- Date (da – a)

- Tipo di azienda o settore
- Contenuti formativi

- Date (da – a)

- Tipo di azienda o settore
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)

- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

MARZO 2024 - OGGI

IFOA

Formazione

Docente nel Corso Tecnico Commerciale Marketing – Web Marketing e ECommerce management sui seguenti macro temi: logiche di web marketing, identificazione degli obiettivi del sito, targetizzazione degli utenti, analisi dei competitors, aspetti tecnici del sito (usabilità, rapporto con i motori di ricerca, risultati spontanei e a pagamento, ranking algorithm), posizionamenti a pagamento e le campagne a pagamento di Google Adv, campagne marketing con mailing e newsletter, le campagne per il lancio di nuovi prodotti e la gestione del servizio cliente

APRILE 2023- OGGI

TODIS

Formazione

Docente nel Master TODIS per Operatori di Cassa con particolare approfondimento delle tematiche legate alla gestione del conflitto, all'ascolto e al dialogo con il cliente. Nel corso sono stati affrontati anche i temi di gestione dello spazio e merchandising

NOVEMBRE 2022- OGGI

CONFIDA

Formazione e Consulenza

Docente per l'Associazione in relazione alle tematiche della gestione dello spazio delle vending machine in ottica Category Management e della realizzazione di piani di marketing per i negozi H24

APRILE 2022 - OGGI

ITS TECH&FOOD Reggio Emilia e CIS, società di servizi la Gestione d'impresa di Unindustria Reggio Emilia

Corso di formazione "Tecnico Superiore in digital marketing dei prodotti alimentari"

Docenza per il terzo anno consecutivo nel corso "Il sistema agroalimentare internazionale e nazionale" e "Web marketing e e-commerce management" con obiettivo di analizzare i mutamenti della domanda per gestire la commercializzazione dei prodotti alimentari, in linea con le tendenze della GDO e della vendita al dettaglio, ricorrendo alle più moderne tecnologie del marketing digitale e dell'e-commerce; valorizzare le specialità delle diverse filiere del Made in Italy agroalimentare nel loro legame con il territorio; comunicare e promuovere sui mercati nazionali e internazionali la qualità delle produzioni e gli elevati standard di sicurezza e tracciabilità perseguiti dall'impresa

DICEMBRE 2021 - OGGI

Accademia Fiera, Milano

Docente per tre edizioni consecutive nel Master PROGEA dell'Accademia Fiera nell'ambito del corso "Il marketing B2B"

FEBBRAIO 2020 – OGGI

ISCOM, REGIONE EMILIA ROMAGNA

Docente nel corso IFTS "Tecnico Amministrativo Commerciale" - IV ed.

Docenza per il quarto anno consecutivo nell'ambito dei corsi di "Digital Transformation e green marketing", "Retail marketing", "Analisi del consumatore, evoluzione dei consumi e scenari distributivi", "Comunicazione del punto vendita e visual merchandising"

Formazione per futuri operatori del commercio, con particolare analisi delle dinamiche che hanno caratterizzato la configurazione di filiera degli ultimi anni, in ambito alimentare e non alimentare. Studio del comportamento di acquisto e di consumo. Analisi del panorama nazionale e internazionale.

LUGLIO 2019 – OGGI

Make Campus, Cetona

Formazione

Attività di docenza per il terzo anno consecutivo nel corso di "Comunicazione e Marketing" presso l'Istituto di formazione privato "Make Campus", ideato e realizzato dalla Fondazione Antonio Lombardi. Il corso prevede la formazione di futuri operatori nel mondo della moda e del design con tematiche legate al marketing, alla realizzazione di un piano operativo di sviluppo di

- Date (da – a)
- Tipo di azienda o settore
- Contenuti formativi

ESPERIENZE PROFESSIONALI CONCLUSE

- Date (da – a)
- Tipo di azienda o settore
- Contenuti formativi

- Date (da – a)
- Tipo di azienda o settore
- Contenuti formativi

- Date (da – a)
- Tipo di azienda o settore
- Contenuti formativi

- Date (da – a)
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

- Date (da – a)
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

MADRELINGUA ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura

prodotti e collezioni, nonché alla gestione di tutte le leve del marketing mix legate al mondo fashion

SETTEMBRE 2020 - OGGI

Retail HUB, Milano

Docenza nel Master "Innovation in Retail" e "Innovation in Grocery". Attività di collaborazione e intervento nell'ambito dei corsi online di "Il Category Management data driven", "Strategie Omnichannel per il Beauty", "Le nuove sfide del Retail", "Retail all'ascolto: le persone al centro dei modelli di relazione". Formazione alle imprese mediante la condivisione di contenuti e la realizzazione di moduli di role playing, lavori di gruppo e commento continuo alle dinamiche di mercato. Attività di formazione per aziende come Coca Cola, Bios Line, Conad Nord Ovest, DAO, Selex.

MAGGIO 2022 – OTTOBRE 2022

Conad Centro Nord

Docenza nel percorso formativo "Officina delle idee" predisposto per la Cooperativa sui seguenti temi: analisi dei comportamenti di consumo, customer journey, il valore del tempo nelle scelte di acquisto, la fedeltà e le campagne di loyalty marketing, il ruolo della comunicazione in punto vendita, analisi dei dati e forecast strategy

SETTEMBRE 2021 – DICEMBRE 2022

Coop Alleanza 3.0

Executive Master in Retail Marketing basato su un ciclo di 16 incontri sulle tendenze evolutive nel largo consumo, sui nuovi orientamenti per il marketing distributivo e sull'individuazione dei principali cambiamenti nelle relazioni di canale

MARZO 2021 – OTTOBRE 2021

Confcommercio, Roma

Progettazione e gestione di un ciclo di 8 webinar "Corso sul commercio" in collaborazione con "le Bussole": tendenze evolutive nel Largo Consumo, verso un consumatore 4.0, nuovi orientamenti per il marketing distributivo, nuovi profili di sviluppo per la distribuzione e nuove relazioni di canale.

FEBBRAIO 2014 – LUGLIO 2023

Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Formazione universitaria, incarico di didattica integrativa nel corso di Marketing Distributivo

Realizzazione di casi di studio legati alle più recenti dinamiche dei comportamenti di acquisto e di consumo, analisi della filiera produttiva e distributiva, nazionale e internazionale, studio delle dinamiche intersettoriali e organizzazione dei mercati con applicazioni reali finalizzate a calare i discenti nelle problematiche delle realtà distributive contemporanee stimolandoli alla risoluzione creativa mediante il lavoro di gruppo.

APRILE 2009 – 2024

Collaborazione in una società di servizi e consulenza alle imprese

Terziario, Servizi alle imprese

Analista e consulente per aziende come Loacker, Parmacotto, Rizzoli, San Carlo ...

ITALIANO

INGLESE

ECCELLENTE

BUONO

• *Capacità di espressione orale*

	BUONO
PUBBLICAZIONI	<p>Fabbi E. (2024) "Il negozio in trasformazione", Collana "Le Bussole", Confcommercio - Imprese per l'Italia (ISBN 9788894929133)</p> <p>Fabbi E. (2018) "Il negozio non specializzato" in "Il negozio alimentare", Collana "Le Bussole", Confcommercio - Imprese per l'Italia e FIDA (ISBN 9788894929027)</p> <p>Fabbi E. (2017) "La distribuzione dei carburanti in Italia: scenari attuali e prospettive future" in "ANCD. X Rapporto sulla legislazione commerciale", Agra Editrice, Roma (ISBN 9788861402133)</p> <p>Fabbi E. (2010) "La distribuzione dei carburanti", in "Liberare la concorrenza. Lo stato dell'arte delle liberalizzazioni nel terziario in Italia", Egea, Milano (ISBN 9788823832862)</p>
ARTICOLI	<p>Fabbi E., Ravazzoni R., Panciroli A, Sosio M.A. (2010) "Liberalizzazioni e concorrenza nel terziario italiano", Economia dei servizi. Mercati, Istituzioni, Management, Il Mulino, Anno V, n. 3, pp 451- 469, paragrafo 3.3 (ISBN 9788815136015)</p> <p>Fabbi E., Ravazzoni R., "Dopo l'ingorgo prodotto dal tutto rimane la semplicità e il senso critico", Mark Up n. 191, 2010</p> <p>Da settembre 2022 a dicembre 2022 curatrice della rubrica "Marketing sopra le righe" per la rivista Distribuzione Moderna. La rubrica, in fase sperimentale, voleva analizzare da punti di vista insoliti le tematiche del marketing, partendo da riflessioni tratte da libri non necessariamente legati alla materia. I tre libri analizzati negli articoli sono stati Maria Angela Polesana (a cura di), "Società, consumi e pubblicità. Il pensiero di Giampaolo Fabris", Franco Angeli (2021); Lisa Cron "Story or die", Flaco Edizioni Group (2021); Alice Avallone, "#datastories. Seguire le impronte umane sul digitale", Hoepli (2021)</p>
TALK, CONVEGNI E TAVOLE ROTONDE	<p>Fabbi E. (27 giugno 2023) "Come cambiano i percorsi di acquisto" partecipazione alla Tavola Rotonda di Scanner Orizzonti: il Forum di Pharmacy Scanner sul retail della farmacia</p> <p>Fabbi E. (15 maggio 2022) "Quick Commerce e Instant Delivery per le farmacie. Il ruolo del tempo nei modelli di acquisto", Cosmofarma Exhibition - Bologna</p> <p>Fabbi E. (21 aprile 2022) "Ecosistemi di relazione per il commercio", intervento nell'ambito del corso "PNRR, rigenerazione urbana e politiche del commercio", Modulo 3. Multicanalità dell'offerta e scenari evolutivi</p>

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.