

CURRICULUM VITAE

Cristiano Friggeri

Luogo e data di nascita: Parma, 28/07/1970
Residenza: via G. Ferrari, 22 - Traversetolo (PR)
Nazionalità: Italiana
Stato civile: Celibe
Religione: Cattolica



CONTATTI



Cellulare: +39.335.7092827
Web: www.cristianofriggeri.com
Email: cristiano.friggeri@gmail.com

PROFESSIONE

Da diversi anni mi occupo principalmente di Business Development.

In particolare, mi occupo di consulenza per la realizzazione di progetti di partnership per tutte le aziende che intendono sviluppare il proprio business e veicolare il proprio brand, i propri prodotti e i propri valori attraverso il mondo dello sport, della moda e dello spettacolo.

Posso vantare una ventennale esperienza nel settore dello sport marketing, ovvero nel management e gestione d'immagine di atleti, teams, eventi e progetti di comunicazione e attivazione sponsorship, B2B e B2C, in diverse discipline sportive a livello internazionale (motociclismo, automobilismo, ciclismo, calcio, sport invernali, nuoto, golf, tennis, atletica,...), che mi ha consentito di consolidare nel tempo rapporti privilegiati con aziende, società sportive, corpi militari sportivi, istituzioni, comitati organizzatori di eventi, personaggi della moda e dello spettacolo, e con i principali media: TV, stampa, radio e web.

Conoscendo a fondo le potenzialità e le valenze specifiche dello sport e avendo sviluppato negli anni solide relazioni nell'ambiente, sono in grado di proporre alle aziende le migliori opportunità e di sviluppare progetti ritagliati su misura per quelle che sono le loro esigenze specifiche.

Da settembre 2019 sono consulente dell'agenzia internazionale SB Consulting Ltd di Londra che si occupa di talent management e sport marketing, dove ricopro il ruolo di Chief Commercial Officer.

L'agenzia è specializzata nel settore motorsport, in particolare nel Campionato Mondiale MotoGP e nel Campionato Mondiale SBK, ma opera anche in Formula 1, Formula E, Endurance, Moto E, eSports e Off Road Sports, curando tutti gli aspetti progettuali, inclusa la gestione della comunicazione e dei social media.

Dal 2017 al 2019 sono stato Business Development & Senior Partnerships Manager presso l'agenzia Best Group-Snipers Team, che gestisce direttamente teams ed eventi, ed è specializzata nell'aiutare le aziende a sviluppare il proprio business utilizzando il paddock del Campionato Mondiale MotoGP come piattaforma ideale dove far loro incontrare nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti, potendo usufruire delle strutture motorhome-hospitality che mette a loro completa disposizione, con tutto il supporto necessario.



COMUNE DI TRAVERSETOLO
Comune di Traversetolo
Protocollo N.0005075/2023 del 13/06/2023



Inarea

Dal 2015 al 2016 sono stato Partner dell'agenzia Inarea, la più importante agenzia italiana di corporate branding, che gestisce la brand identity delle principali aziende istituzionali italiane (Eni, Enel, Edison, G8, EXPO, Comune di Roma, Comune di Milano, Finmeccanica, Generali, Lottomatica, C.O.N.I., RAI, TIM,...).

SKIERSPRO

Dal 2011 al 2015 sono stato uno dei fondatori, nonché membro del Consiglio di Amministrazione, di Skiers.PRO, l'Associazione Mondiale degli sciatori di Coppa del Mondo di sci alpino, con sede a Zurigo (SVI).



Dal 2002 al 2015 sono stato Senior Partnerships Manager per l'agenzia di sport management A&J All Sports (SVI), specializzata nel management di atleti, che mi ha offerto l'opportunità di mettere in pratica e potenziare le mie conoscenze e di apportare il mio personale contributo allo sviluppo dell'agenzia.



Dal 2011 al 2012 sono stato Senior Partnerships Manager del team Ducati-Althea Racing nel campionato mondiale SBK.

Il primo obiettivo che mi sono prefissato è stato quello migliorare l'immagine del Team, individuando le eccellenze da mettere in evidenza e le lacune a cui sopperire. Contemporaneamente mi sono preoccupato di preparare delle opportunità di partnership veramente interessanti, complete di tutti i benefits che il Team era in grado di offrire, dai diritti di utilizzo dell'immagine del Team alla visibilità del marchio, ai pass paddock, alle attività di incentive rivolte alla clientela, alle attività di B2B e B2C, ecc..., al fine di poterle poi sottoporre all'attenzione di aziende che potessero essere interessate e che credessero negli stessi valori del team: leadership, eccellenza, professionalità e spirito di gruppo.

Sono stati 2 anni di lavoro intenso, che mi hanno dato grandi soddisfazioni e durante i quali ho avuto l'opportunità di gestire progetti di sponsorizzazione, curare le pubbliche relazioni e gestire diversi progetti di B2B e B2C con numerosi ospiti in circuito.

CURRICULUM VITAE



Dal 2020 sono membro di ASSI Manager, l'Associazione dei Manager dello Sport System Italiano, che promuove la qualità, la competenza e la preparazione dei manager italiani che abbiano un'esperienza specifica nel management sportivo. Uno degli intenti principali dell'Associazione è quello di diventare il punto di riferimento per tutti i professionisti che contribuiscono ogni anno allo sviluppo e alla crescita del business legato al mondo dello sport.



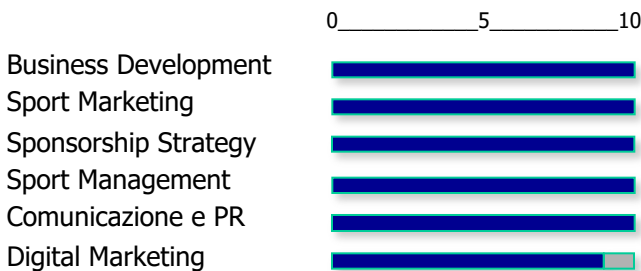
Dal 2016 al 2021, alle Elezioni Amministrative, sono stato eletto Presidente del Consiglio del Comune di Traversetolo (PR), un Comune di circa 10.000 abitanti, con le deleghe agli Eventi, alla Comunicazione e ai Gemellaggi.

Inoltre, ho rappresentato il Comune nel Consiglio di Amministrazione della Fondazione Villa Magnani-Rocca.

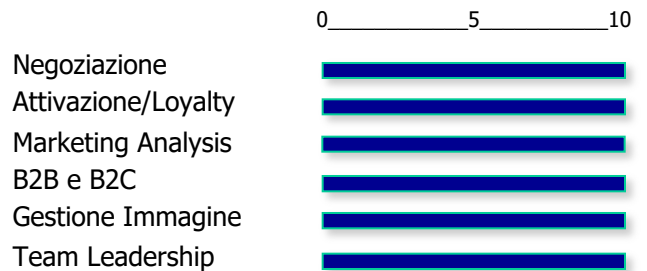


Dal 2012 al 2016 mi sono occupato anche di sviluppo di reti di consumatori di prodotti naturali, attività che mi ha consentito di approfondire le mie conoscenze in materia di alimentazione e nutrizione, di estendere la mia rete di contatti e conoscenze, e di intraprendere un percorso di crescita e di miglioramento personale.

COMPETENZE



SPECIALIZZAZIONI



VALORE AGGIUNTO

BUSINESS DEVELOPMENT.

Grazie all'esperienza e alla professionalità maturate negli anni in diversi settori, ho sviluppato quella visione olistica che mi consente di portare know-how, di suggerire idee innovative e di fornire la soluzione più appropriata ai problemi, al fine di poter consentire alle aziende di raggiungere gli obiettivi prefissati.

FIDELIZZAZIONE CLIENTI E PARTNERS.

Tanti anni di esperienza nelle pubbliche relazioni mi hanno consentito di sviluppare quella sensibilità necessaria per coltivare i rapporti umani con le persone in modo efficiente ed efficace, tale da poter garantire alle aziende la capacità di consolidare i legami con i propri stakeholders.

CURRICULUM VITAE

LINGUE

Conoscenza professionale della lingua INGLESE sia scritta che parlata.
Buona conoscenza della lingua FRANCESE sia scritta che parlata.

INTERESSI

Sport, pubbliche relazioni, social networks, computers, StartUp, viaggi, moda, spettacolo, musica, cinema, Salute&Benessere, volontariato, politica.

CORSI

Corso di "Dinamiche della mente e del comportamento" – Marcello Bonazzola.
Corso di meditazione "Il potere delle energie vitali" – Deepak Chopra.
Corso di "Formazione e Crescita Personale" – Antony Robbins.

Corso Volvo Guida Attiva – Driving Academy Carlo Rossi – Autodromo di Monza

PERSONALITA'

Sono una persona entusiasta, dinamica, creativa, resiliente, precisa, professionale e con un notevole senso del dovere.

Ho spiccate capacità di analisi, organizzazione, gestione del lavoro di gruppo e gestione delle priorità.

Autorizzo all'utilizzo dei miei dati personali ai sensi del D. lgs. 196/03
