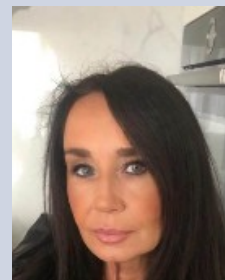


SIMONA DELLA VALLE

Indirizzo Via del Pollaiuolo 14 a, Lastra a Signa, Firenze, Italia 50055
Telefono +393391757926
E-mail simona.dellavalle@scuola.istruzione.it
Data di nascita 20/01/1968
Nazionalità Italiana

**PROFILO
PROFESSIONALE**

Dirigente Scolastico dall'anno scolastico 2024/2025 IC REGGELLO (FI)

**ESPERIENZA
LAVORATIVA**

Insegnante con esperienza nell'offrire ambienti di apprendimento positivi e stimolanti. Capace di fornire adeguata assistenza a studenti di ogni livello, dimostra familiarità con le strategie didattiche di gruppo e individuali e con le politiche sulla sicurezza degli studenti.

11/2011 - 12/2024

Docente di scuola secondaria

Istituto Tecnico per il Turismo Marco Polo, Firenze, Italia

- Preparazione delle lezioni e dei materiali didattici.
- Uso del registro elettronico secondo le modalità definite dall'istituto.
- Comunicazione attiva con i genitori degli alunni e supporto per eventuali problemi di rendimento.
- Uso degli strumenti informatici e dei software per gli adempimenti burocratici richiesti.
- Conduzione delle lezioni in presenza e a distanza.
- Utilizzo delle piattaforme online per consigli di classe e altre attività interne.
- Valutazione degli allievi e compilazione dei registri di classe.
- Analisi, revisione e correzione dei compiti assegnati.
- Partecipazione a iniziative didattiche ed educative rivolte agli studenti.
- Accompagnamento degli studenti nel corso di gite e altre attività esterne.
- Organizzazione di eventi ricreativi all'interno dell'istituto.
- Sviluppo di programmi didattici innovativi e adattamento dei metodi di insegnamento alle diverse esigenze degli studenti.
- Guida e supervisione di progetti di gruppo, laboratori e attività extracurricolari per promuovere l'apprendimento attivo.
- Collaborazione con i genitori degli studenti per monitorare e supportare il progresso educativo e comportamentale.
- Valutazione dei compiti in classe sulla base della conformità alle istruzioni e della comprensione del materiale, assegnazione dei voti e revisione del lavoro assieme agli studenti in difficoltà con l'intento di sostenerli nel processo di elaborazione e aumentarne le probabilità di successo.
- Utilizzo di modalità interattive e multimediali per lo svolgimento delle lezioni in classe.
- Accompagnamento e supervisione degli studenti durante attività extracurricolari.
- Partecipazione a corsi di aggiornamento professionale pratici e teorici per sviluppare le competenze di settore.

05/1994 - 10/2011

Responsabile sviluppo Business Non Aviation

Aeroporto di Firenze Spa, Firenze, Italia

- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti e ricerca di nuovi prospect per massimizzare le opportunità di business.
Analisi dei dati di vendita e redazione di report previsionali.
Condivisione di strategie e obiettivi con il proprio team.
Definizione delle strategie commerciali e attuazione delle azioni idonee a raggiungere gli obiettivi di vendita.

Assegnazione dei compiti al team commerciale valutandone la performance.
 Pianificazione delle negoziazioni e monitoraggio delle trattative con i clienti.
 Gestione del processo di selezione e formazione del team commerciale, condividendo le best practices e le informazioni sui clienti.
 Partecipazione a fiere, convention ed eventi in qualità di rappresentante aziendale.
 Analisi dei bisogni del cliente target per la corretta gestione delle negoziazioni.
 Gestione e sviluppo di strategie commerciali per l'espansione del mercato e l'incremento delle vendite.
 Analisi di mercato per identificare nuove opportunità di business e tendenze competitive.
 Pianificazione e implementazione di campagne promozionali mirate a specifici segmenti di mercato.
 Collaborazione con il reparto marketing per la creazione di materiali pubblicitari e promozionali efficaci.
 Selezione degli strumenti di marketing più idonei in base al target di clientela.
 Costruzione e consolidamento delle relazioni strategiche con clienti, fornitori e stakeholder.
 Conduzione di analisi di mercato verificando i trend di consumo e monitorando l'andamento dei competitors.
 Definizione e sviluppo delle strategie aziendali di marketing e di vendita.
 Gestione del budget assegnato ottimizzando l'allocazione delle risorse.
 Supervisione delle attività di branding e promozione del marchio.
 Coordinamento delle azioni di marketing finalizzate alla promozione di prodotti e servizi.
 Analisi dei dati per valutare l'efficacia delle campagne di marketing.
 Gestione delle relazioni con clienti chiave e partner commerciali.
 Pianificazione e sviluppo delle strategie di vendita e di marketing.

07/2021 - 10/2021

Membro di commissione per la Lingua inglese

USR Toscana Concorso STEM, Firenze, Italia
 Membro aggregato per la lingua inglese

01/2016 - 10/2016

Docente di scuola secondaria inglese business

Centro Studi Turistici di Firenze, Firenze, Italia
 Corso ITS hospitality docenza di Business English durata 80 ore

09/2016 - 06/2017

Funzione strumentale promozione lingue

ITT Marco Polo, Firenze, Italia
 Strategie per individuare i bisogni degli stakeholders interni (studenti), analisi delle opportunità e delle minacce nella ricerca di potenziali scuole partner europee e extraeuropee (USA e Australia e Europa)
 Ricerca contatti scuole estere tramite consolati e ambasciate e ricerche marketing
 Attivazione contatti per scambi culturali tra studenti del Marco Polo e scuole in USA Australia e Scozia

09/2019 - 06/2020

Funzione strumentale scambi linguistici

ITT Marco Polo, Firenze, Italia
 Interruzione viaggi per pandemia
 Follow up
 Azioni di consolidamento partnership tra scuole

09/2021 - 06/2022

Funzione Strumentale Promozione Lingue Straniere

ITT Marco Polo, Firenze, Italia
 Prosecuzione delle attività di scambi culturali tra studenti del Marco Polo e scuole in USA Australia e Scozia
 Follow up
 Azioni di consolidamento partnership tra scuole

09/2022 - 06/2023

Tutor neo-assunto inglese

ITT Marco Polo, Firenze, Italia

dic 1992

Laurea In Lingua E Letteratura Inglese

Laurea in Lingue e Letterature Straniere Moderne, Firenze Facoltà di Lettere e Filosofia, Italia

- Laurea in Lingue e Letterature Straniere voto 105/110
- Master di secondo livello: La governance della scuola dell'autonomia rilasciato da Università Telematica IUL Via Michelangelo Buonarroti Firenze conseguito in data 16/11/2023 voto 110/110
- Abilitazione Direttore Tecnico Agenzia di Viaggi rilasciato da Regione Toscana e conseguito in data 01/05/2000
- Diploma maturità linguistica conseguito nell'a.s 1987/88 presso l'Educando Statale della S.S Annunziata di Firenze voto 57/60
- Corso di formazione in Governare e Dirigere le scuole dell'Autonomia 50 ore organizzato da Dirscuola dall' 01/01/2022 al 31/12/2022
- Corso di Formazione Tutor e Orientatore 20 ore organizzato da Indire
- Corso intensivo di Formazione procedura di reclutamento Dirigenti Scolastici DM 107/2023 organizzato da USR Toscana durata 120 ore
- Corso di formazione in "Insegnare per competenze con la didattica laboratoriale organizzato da Confao per totale 117 ore a.s 2011/2012

**CAPACITÀ E
COMPETENZE
PERSONALI**

Madrelingua

Italiano

Altre Lingue

Inglese**Comprensione****C2 - Esperto** - Ascolto**Tedesco****Comprensione****B2 - Intermedio avanzato** - Ascolto**Francese****Comprensione****B2 - Intermedio avanzato** - AscoltoCompetenze
Comunicative

- Eccellenti capacità di comunicazione sia scritte che orali.
- Capacità di parlare in pubblico in modo articolato e con sicurezza.
- Esperienza nel parlare in pubblico.
- Abilità nella mediazione e nella risoluzione dei conflitti.
- Capacità di ascoltare con empatia.
- Ottime capacità di scrittura creativa e concreta.
- Ottime capacità di negoziazione.
- Abilità nel facilitare le discussioni di gruppo.
- Collaboratore efficace e capace di contribuire ai progetti di gruppo.
- Comunicatore flessibile, in grado di adattare il proprio stile in base alle esigenze del pubblico.

Competenze
Organizzative E
Manageriali

- Ottime competenze di facilitatore nei gruppi.
- Dimostrata capacità di adattamento a diversi contesti culturali e aziendali.
- Esperienza nel dirigere team interfunzionali.
- Ottime competenze gestione dei team.
- Esperienza nel delegare progetti e attività ad altri.

Capacità Correlate Al
Lavoro
Competenze Digitali

- Capacità di lavorare in multitasking, in ambienti dinamici e sotto pressione.
- Ottime competenze di project management, con esperienza nel portare a termine i progetti rispettando i tempi e il budget.
- Capacità di lavorare con efficacia sia in autonomia che in un team.
- Dimostrate competenze di team leadership.
- Capacità di pensiero creativo, con l'abilità di individuare nuovi modi per risolvere i problemi.
- Utilizzo delle piattaforme online per consigli di classe e altre attività interne.

Elaborazione delle informazioni:

Utente avanzato

Comunicazioni:

Utente avanzato

Livelli di sicurezza:

Utente avanzato

Problem solving:

Utente avanzato

Altre Capacità E
Competenze

**AGGIUNGI UNA
SEZIONE**

PATENTE DI GUIDA

Categoria B

HOBBY

Viaggiare, ascoltare musica, sport, lettura

PUBBLICAZIONI

AA.VV. Professionisti della scuola in Rete Mare Magnum dei concorsi MIUR Armando Editore 2020
AAVV "Patti educativi di Comunità" edizioni Magic 2022, contributo per la Regione Toscana

**TRATTAMENTO DEI
DATI PERSONALI**

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali .