

# 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](http://www.cristianofriggeri.com)  
Email: [cristiano.friggeri@gmail.com](mailto: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.

# CURRICULUM VITAE

## 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

---

## 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*

---