

LAURA BIASON

Luxury Strategy · Formazione · Marketing · Direzione

✉ l.biason@gmail.com
🌐 laurabiason.it
in [linkedin.com/in/laurabiason](https://www.linkedin.com/in/laurabiason)
📍 Torino / Milano / Italia

PROFILO PROFESSIONALE

Ingegnere con oltre trent'anni di esperienza nella gestione di organizzazioni complesse, nel marketing strategico e nella formazione aziendale. Specializzata nel settore **Luxury** — dalla gioielleria all'hotellerie di alto livello — con una consolidata capacità di **progettare e erogare percorsi formativi su misura** per ogni livello aziendale, dalla front line al management. Esperta di **Intelligenza Artificiale applicata al marketing**, con attività di ricerca e docenza dal **1983**. Docente universitaria, autrice e *keynote speaker* in convegni nazionali e internazionali.

EXPERTISE NEL LUXURY & FORMAZIONE

Luxury retail & Hospitality

- ◆ Retail e clienteling nel segmento hard luxury (focus jewelry) e soft luxury (hospitality retail)
- ◆ Mystery client/guest in strutture 5★/5★L e retail luxury (ISO)
- ◆ Formazione su standard di servizio luxury, heritage storytelling e brand experience
- ◆ Analisi sociologica del comportamento d'acquisto nell'hard luxury
- ◆ Strategie per la transizione retail → hospitality (third space)

Formazione Aziendale

- ◆ Progettazione di percorsi modulari multilivello
- ◆ Formazione su marketing, IA, comunicazione
- ◆ Lecturer universitaria (Politecnico di Milano)
- ◆ Corsi certificati per C-level
- ◆ Metodologia interattiva, coinvolgente, misurabile

ESPERIENZE RILEVANTI NEL LUXURY

Direttore Generale — Club degli Orafi Italia

Da novembre 2021 · Associazione indipendente delle principali aziende orafe italiane

- ◆ Direzione strategica e operativa dell'associazione degli imprenditori del comparto orafa-gioielliero
- ◆ Gestione delle relazioni istituzionali con brand e stakeholder del settore
- ◆ Progettazione e supervisione di attività formative e di comunicazione per il comparto
- ◆ Pubblicazione di studi sugli aspetti sociologici del retail del gioiello

Consulente Formazione & Comunicazione — Gruppo alberghiero italiano di lusso (NDA)

5 strutture, 700 dipendenti

- ◆ Erogazione di formazione a tutti i dipendenti con programmi calibrati per ogni livello gerarchico e sui diversi focus
- ◆ Sviluppo standard di servizio e brand experience coerenti con il posizionamento luxury desiderato dalla proprietà
- ◆ Affiancamento alla direzione su comunicazione, organizzazione e sviluppo del business

Direttore — Associazione Hotel Superior (categoria dalle 4★S in su)

2010–2014

- ◆ Gestione dell'Associazione regionale delle strutture ricettive di alto livello
- ◆ Rappresentanza istituzionale e relazioni con enti e stakeholder del turismo luxury
- ◆ Sviluppo programmi formativi bilaterali in risposta alle esigenze del settore

Mystery Guest & Mystery Client — Strutture luxury e retail (norme ISO)

- ◆ Valutazione della customer experience in hotel 5★ e nel retail del lusso secondo standard ISO
- ◆ Reportistica dettagliata
- ◆ Redazione e consegna piani di miglioramento del servizio
- ◆ Affiancamento nell'applicazione organizzativa

ALTRE ESPERIENZE DI DIREZIONE

| | |
|-----------|--|
| 2014–2019 | Direttore Gimav/Vitrum — Associazione datoriale imprese di produzione macchine per vetro e fiera internazionale |
| 2010–2014 | Direttore Confindustria Messina — Rappresentanza industriale territoriale |
| 2000–2010 | Confindustria Nazionale — Innovazione tecnologica, comunicazione, formazione, sviluppo associativo |
| 1995–2000 | Unione Industriale di Torino — Tecnologie, convenzioni, formazione |

FORMAZIONE & DOCENZA

- ◆ **Lecturer universitaria** — Intelligenza Artificiale nel design del lusso, Politecnico di Milano
- ◆ **Autrice e docente** — Corso IA nel marketing e nelle vendite per il lusso, in collaborazione con primaria casa editrice di settore
- ◆ **Docente e formatrice** — Marketing e comunicazione nel lusso, luxury retail management, AI applicata
- ◆ **Relatrice e moderatrice** — Convegni nazionali e internazionali su digital innovation, digital marketing, luxury, sociologia del marketing e delle vendite nel lusso, up-selling, cross-selling

COMPETENZE CHIAVE PER IL PROGETTO

| | | |
|--|---|--|
| LUXURY <ul style="list-style-type: none">◆ Hard & soft luxury◆ Retail & clienteling◆ Customer experience◆ Brand storytelling | FORMAZIONE <ul style="list-style-type: none">◆ Percorsi multi-livello◆ Metodologie attive◆ Moduli personalizzati◆ Valutazione dei risultati | MARKETING & IA <ul style="list-style-type: none">◆ Digital marketing strategico◆ IA applicata (dal 1983)◆ Change management◆ Comunicazione istituzionale |
|--|---|--|

FORMAZIONE ACCADEMICA

- ◆ **Laurea in Ingegneria vecchio ordinamento** — Politecnico di Torino 1995 (conseguimento dell'abilitazione all'esercizio della Libera Professione 1996)
- ◆ **Esperienza in Qualità e Certificazione** — Cer.To. srl
- ◆ Aggiornamento continuo su IA, digital marketing, luxury management e retail
- ◆ Iscritta al Corso di Laurea in **Design della Moda** nel 2025, attualmente in completamento del secondo anno di studi