

CURRICULUM VITAE

Nome: **MONIA CIMICHELLA**

Data di nascita: Fermo il 21-12-1968

Residenza: Sommacampagna (Vr), in via ...omissis...

mail: ...omissis...

Mob. ...omissis....

PROFILO PROFESSIONALE

La mia esperienza professionale come responsabile commerciale ha riguardato:

- a) sviluppo di rete vendita e gestione clienti direzionali tramite vendita diretta;
- b) politiche di marketing e pubbliche relazioni verso il cliente finale;
- c) implementazione del dialogo tra l'azienda e il mercato.
- d) gestione della comunicazione social

Le mie competenze si riferiscono a:

- ❖ l'area commerciale;
- ❖ la formulazione di strategie di promozione dell'immagine, del marchio e della mission;
- ❖ la realizzazione e la definizione dettagliata del progetto, l'organizzazione e le relazioni necessarie alla presentazione del prodotto.

Da molti anni le mie consulenze in vari settori si riferiscono alla formazione delle reti vendita con particolare attenzione allo sviluppo delle tematiche dei rapporti interpersonali.

Dal 2006 sono responsabile delle pubbliche relazioni di una importante azienda dermocosmetica. Mi occupo della formazione della rete di informatori scientifici. Lavoro in autonomia e per obiettivi, decidendo secondo le politiche aziendali le strategie di vendita.

Mi occupo di Formazione continua per adulti dal 2005 per conto di diverse società private e pubbliche.

Insegno tecniche di comunicazione legate agli aspetti commerciali.

Titoli di alcune delle docenze svolte:

Comunicazione e tecniche di vendita

Psicologia del consumatore

Diventare brand

Gestione delle relazioni commerciali

Competenze sociali nell'attività commerciale

Sentirsi ed essere venditori, quanto conta l'immagine

Il gioco della vendita

CRM conquista e fidelizzazione del cliente

individuazione target di valore per definire gli obiettivi delle azioni di marketing relazionale

Profilazione del cliente

STUDI E FORMAZIONE

Corso Biennale di Problem Solving Strategico presso la scuola di Alta Formazione Aziendale Giorgio Nardone di Milano

Ho frequentato il corso biennale di Mediazione Familiare presso il Cenrto Bateson di Milano specializzandomi in tematiche aziendali in particolare studiano i difficili processi dei passaggi generazionali nelle piccole e medie aziende

1987 Diploma di Perito Aziendale e Corrispondente in Lingue Estere.

1992 Corso parauniversitario "Stili Comunicativi e Rapporti Interpersonali" c/o centro di psicologia clinica di Verona.

2000 Corso "Leader di Prezzi e Leader di Costo" c/o la scuola di Direzione Aziendale Università Bocconi di Milano

Lingue conosciute:

Inglese Buono sia parlato che scritto

Tedesco Discreto

Informatica: uso dei principali programmi e utilizzo di internet.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

1989 - 1999

Addetta ai rapporti commerciali e alle relazioni pubbliche nel settore alberghiero e dei servizi, con specializzazione nei rapporti di sviluppo e promozione presso le agenzie turistiche estere e importanti realtà aziendali.

Organizzazione di congressi e di eventi per diverse categorie economiche.

Gestione di un budget aziendale per la realizzazione delle attività sopraindicate e degli obiettivi connessi.

Direzione di un team per l'organizzazione delle mansioni, dei tempi e degli obiettivi, con particolare riguardo alla motivazione delle persone stesse.

1999 - 2002

Area Manager c/o la ditta Pidigi spa, azienda leader nei prodotti e tecnologie per la calzatura, con un fatturato di 40 mil di € e con sedi e distributori in tutta Europa, Tunisia e Marocco, impianti produttivi in Slovenia e Romania, con l'incarico di sviluppare l'area Marche e Toscana nel settore delle fodere e accessori per la calzatura. In particolare responsabile per l'introduzione di nuovi articoli di produzione spagnola con continui rapporti con la ditta produttrice spagnola per la definizione e la messa a punto dei prodotti e delle politiche di vendita.

Organizzazione fiere di settore quali Lineapelle e programmazione di convegni e seminari di prodotto con clienti italiani ed esteri.

Dal 2000 Product Manager per tutti i tessuti e accessori per calzatura con direzione e addestramento di una rete vendita Italia specializzata. Definizione degli obiettivi e del budget annuale di vendita.

Affiancamento alla rete vendita presso primaria clientela, gestione di alcuni clienti direzionali.

2003 - 2005

Ho lavorato come consulente pubblicitaria presso una casa editrice veronese. In particolare occupandomi dei clienti istituzionali e politici, tenendo rapporti con gli enti e le associazioni. Presso la stessa casa editrice ho svolto il ruolo di responsabile commerciale di una rivista mensile nazionale, occupandomi sia delle vendite dirette che della rete vendita. Ho seguito questo progetto anche per quanto riguarda stampa, distribuzione e rapporti con la redazione.

2006 -2008

* consulente alle vendite di un importante marchio di calzature presente sul mercato italiano ed estero.

Mi sono occupata delle politiche commerciali dell'azienda, seguendo la rete agenti prima e durante la campagna vendita . Ho partecipato alle riunioni stile e prodotto per creare un contatto diretto tra key clients e ufficio stile.

Mi sono relazionata personalmente con alcuni clienti top in Italia e all'estero.

Ho partecipato alle fiere internazionali in affiancamento agli agenti esteri con i quali collaboravo durante la campagna vendita.

Ho tenuto rapporti con tutti gli organi di stampa, fiere di settore e opinion leader che potessero incrementare l'immagine dell'azienda e delle collezioni

ATTIVITA' E INTERESSI PERSONALI

Dal 1987 faccio parte del gruppo Teatro Estravagario.

Molte letture. Ho due cani e un gatto.

Collaboro con diverse testate giornalistiche.

Mi piace scrivere e ritengo di avere buone capacità organizzative. Possiedo una spiccata capacità di analisi e sintesi oltre ad una passione per il lavoro di gruppo.

Sono libera da impegni familiari.

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai fini di ricerca e selezione del personale secondo il Decreto Legislativo n. 196/2003.

Verona, 1.03.2018