

OMISSIS

## F E D E R I C A S O P R A C A S E

### **INFORMAZIONI PERSONALI:**

- Data di nascita: 19 agosto 1976
- Luogo di nascita: Trieste
- Residenza: OMISSIS
- Domicilio: OMISSIS
- Stato civile: OMISSIS

### **PROFILO PROFESSIONALE:**

Il percorso professionale mi ha permesso di sviluppare:

#### • **conoscenze generali:**

Gestione di Key Account in ambito travel (Costa Crociere e Trenitalia) e hotelierie internazionali in Italia.

Gestione di Top Clients in ambito Pastry e Alta Ristorazione.

Gestione Trade Marketing Business to Business con particolare focus all'organizzazione di macro eventi e fiere, gestione progetti, preparazione e gestione budget, report e consuntivi. Forte propensione all'implementazione di attività promozionali in sinergia con le funzioni marketing e vendite.

#### • **competenze specifiche tecnico-professionali:**

Gestione rapporti con Key Account e definizione attività ad hoc, implementando una serie di operazioni di micro marketing nel punto vendita, evidenziando il brand con una fortissima attenzione all'aumento della frequentazione dei consumatori.

Tali attività, poi vengono sistematicamente monitorate per misurarne bontà ed efficacia nel medio periodo.

L'attività di reporting e di analisi vendite è fondamentale e programmata, al fine di misurare tutte le attività dedicate alle organizzazioni di vendita ma anche per anticipare trend negativi suggerendo soluzioni immediate.

Seguo in assoluta autonomia l'organizzazione di fiere e macroeventi sia in fase esplorativa che in fase di valutazione del potenziale e organizzazione generale dell'evento.

Sono altresì responsabile nella gestione del budget della funzione e delle singole attività.

#### • **competenze trasversali:**

Conoscenza lingue inglese, flessibilità e capacità di adattamento ad ambienti/contesti diversi anche in ambito internazionale, problem solving, gestione attività interfunzionali.

### **OBIETTIVI:**

Crescita professionale nel settore trade e vendite.

## **ESPERIENZA PROFESSIONALE:**

### **Da febbraio 2017: National Key Account Manager**

Gestione diretta di Key Account nel mondo travel, luxury hotellerie e duty free  
Gestione in team di un progetto dedicato alla ristorazione stellata

### **Da settembre 2014: Key Account & Trade Marketing Manager:**

Al ruolo di Trade Mktg Manager si è affiancata la responsabilità nella gestione di Key Account rilevanti:

- nel settore travel (Costa Crociere e Trenitalia) sia per quanto riguarda la gestione commerciale dei clienti sia per quanto riguarda le attività di trade marketing collegate;
- nel settore hotellerie attraverso la gestione dei contratti con le catene internazionali in Italia (comparto luxury) o singole strutture appartenenti alla categoria "5 stelle e oltre".

### **Da Febbraio 2010: Trade Marketing Business to Business:**

- gestione progetti interfunzionali con rilevante impatto sulle vendite
- implementazione e monitoraggio attività trade sui canali horeca, retail ed eldom
- supporto nella gestione trade di clienti direzionali
- supporto alla Direzione Vendite nell'esecuzione dei piani commerciali secondo le indicazioni date dal piano strategico aziendale
- implementazione delle azioni commerciali su tutti i canali, verifica e monitoraggio dei risultati
- realizzazione di materiali dedicati alla ODV
- definizione attività a supporto della clientela e gestione eventi one to one
- gestione dell'immagine del punto vendita e delle attività di visual merchandising
- gestione delle comunicazioni rivolte a tutta la forza vendita
- organizzazione di fiere ed eventi trade
- gestione progetto ipad per la forza vendite per gli aspetti trade

### **Ottobre 2003 - Luglio 2005: marketing illy (illy art collection e progetto cialde ESE)**

- realizzazione di strumenti di comunicazione a supporto commerciale e promozionali sul punto vendita
- definizione del piano di marketing e budget
- scelta e coordinamento di agenzie esterne
- gestione attività di partnership

### **Dicembre 2001 – Ottobre 2003: marketing illy**

- stage di 2 mesi e in seguito conferma come Assistant Product Manager illy art collection

### **Dicembre 1997 – Agosto 2001:**

addetta alle vendite nel settore abbigliamento durante il periodo universitario

## **ISTRUZIONE E FORMAZIONE:**

Executive Master in Business Administration (MIB – School of Management di Trieste, anno 2014)

Corso post laurea in "marketing & franchising" (MIB – School of Management di Trieste, anno 2001) con borsa di studio regionale.

Laurea in Economia del Commercio Internazionale e dei mercati valutari (Università di Trieste, anno 2001)

Diploma di Perito Aziendale e Corrispondente in Lingue estere (ITC E. Fermi, Gorizia, anno 1995)

## **COMPETENZE INFORMATICHE:**

Pacchetto Office, Business Object e JD Edwards.

**LINGUE:**

Ottima conoscenza scritta e parlata della lingua inglese.

Sufficiente conoscenza della lingua tedesca.

**ALTRE INFORMAZIONI:**

Disponibile a trasferte. Patente B.

*Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.*