

CURRICULUM VITAE

Cognome e nome : TRENTINI NICOLETTA

Luogo e data di nascita : SUZZARA (MANTOVA) - 10.08.1958

Residenza : SUZZARA (MANTOVA), Viale A. Gramsci, 2

Telefono : + 39 393 81 79 485

Mail : mik.100858@gmail.com

Stato civile : Nubile

Titolo di studio : Laurea in Lingue Straniere Moderne, conseguita presso Università degli Studi di Verona nel 1983

Lingue conosciute : INGLESE (parlato / scritto) OTTIMO

TEDESCO (parlato / scritto) BUONO

FRANCESE (parlato / scritto) BUONO

Esperienze di lavoro:

1983 - 1990 : Consulente commerciale presso primaria azienda privata - settore beni industriali durevoli ad alto contenuto tecnologico - con mansioni di gestione clienti export (direzionali-key accounts-distributori), organizzazione e partecipazione a fiere di settore, supporto ed assistenza in sede ed in trasferta a Export Manager, supervisione a Export Department

1991 - 2000 : Export Area Manager per zone europee (Europa Est-CSI-Austria-Francia-Grecia) ed extra-europee (Asia-Asia Pacific-Australia-Nuova Zelanda) presso stessa azienda.

Frequenti trasferte in zone di competenza per consolidamento ed intensificazione rapporti con mercato e clientela

esistente.

Sviluppo mercati di competenza, con definizione delle opportune azioni di sales and marketing.

Strutturazione, organizzazione e gestione reti di vendita, con valutazione delle soluzioni più idonee a conseguire gli obiettivi di business (agenzie e representatives / distributori/ clienti diretti / OEM / contractors)

Strutturazione ed organizzazione rete installatori ed assistenza post-vendita, in conformità al contenuto tecnico di prodotti standard e/o speciali.

Apertura e gestione nuovi mercati e/o nuovi settori di mercato, in conformità alle esigenze aziendali ed in risposta al mutato scenario dell'economia locale

Frequenti trasferte nei paesi di competenza.

Definizione di : Prodotto - livello prezzi - condizioni di vendita ed aspetti contrattuali.

Attività di pianificazione e formulazione budget di vendita.

Analisi strategie per raggiungimento obiettivi concordati con costante controllo degli aspetti economico-finanziari

(margini di contribuzione)

Costante controllo dell'immagine aziendale / posizionamento brand attraverso oculata scelta degli eventi cui partecipare e dei prodotti da proporre nonché attraverso supporto tecnico-linguistico nella presentazione del materiale divulgativo (documentazione tecnica, catalogo, scheda prodotto, listino, website)

1996 : Resident Manager presso filiale europea della stessa azienda, con funzioni di controllo e direzione staff locale, sviluppo opportunità di business e consolidamento brand (durata 8 mesi)

2001 - luglio 2003 : Export Area Manager / Business Development Manager presso multinazionale - settore beni durevoli largo consumo - non food.

Zone di competenza : Europa (Benelux - Scandinavia - Grecia) ed extra Europa (Israele - Asia Pacific - Australia - Nuova Zelanda).

Stesse competenze rispetto ad esperienza precedente, pur nel rispetto di una realtà aziendale diversamente strutturata e di mercati aventi tendenze, esigenze ed interlocutori differenti (GDO - traditional market - OEM - buyers - professional and industrial market)

La gestione è stata caratterizzata, anche in questo caso, da strutturazione e coordinamento attività di installazione ed assistenza post-vendita, a supporto di una articolata rete commerciale

Settembre 2004/ Giugno 2010 : Direzione Commerciale Estero presso azienda privata di medie dimensioni - settore illuminotecnica ad alto contenuto di design e tecnologia

Il settore si contraddistingue per la forte necessità di relazioni anche con figure diverse rispetto agli usuali operatori commerciali, nella fattispecie studi di architettura ingegneria e progettazione, interior designers e lighting specialists, interlocutori fondamentali nella prescrizione prodotto all'interno di specifici progetti e per il conseguente posizionamento e riconoscimento del brand sul mercato, pur se non immediatamente riconducibili alla tradizionale categoria "buyers".

Alle consuete competenze tecnico-commerciali, occorre quindi affiancare spiccata predisposizione per le pubbliche relazioni, grande flessibilità nel proporre soluzioni standard o "su misura" e sufficiente creatività per un'efficace vendita "emozionale".

Organizzazione e gestione training tecnico-commerciali (presso e fuori sede) e mise en scene di showroom, punti vendita e corners dedicati al marchio.

Gestione forza vendita interna (funzionari aziendali) ed esterna (agenzie e promoters), gestione key-accounts e clientela direzionale

Frequenti trasferte in territorio internazionale

Da Agosto 2010 : Direzione Commerciale presso azienda privata di medie dimensioni - settore complementi arredo ed illuminazione di alta gamma, con forte contenuto di design e tecnologia nonché prevalente orientamento a progettazione e contract

Mansioni specifiche : come in esperienza lavorativa precedente

Da Giugno 2015 in regime di libera professione con mansioni di consulenza e direzione commerciale, progetti di internazionalizzazione a medio-lungo termine, creazione e gestione rete vendita, key accounts e professionisti del settore orientati al progetto e contract, gestione risorse interne, partecipazione a fiere ed eventi di settore, frequenti trasferte in solitario o affiancamento agenzie

////////////////////

Atteggiamiento pragmatico, fortemente orientato ai risultati, coniugando gli interessi dell'azienda alle esigenze di scenari in continua evoluzione (economie emergenti e mercati maturi) con autonomia e rapidità decisionale, sempre nel rispetto delle competenze affidate e del ruolo ricoperto.

Ottima capacità relazionali, efficace nelle relazioni interpersonali sia all'interno sia all'esterno dell'ambito lavorativo, animata da forte spirito di squadra, stabile nel carattere e costante nelle prestazioni.

Abituata a condurre e concludere negoziazioni e trattative a più livelli.

Disponibilità a frequenti trasferte all'estero e su territorio nazionale.

"AUTORIZZO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI DA ME TRASMESSI, AI SENSI DEL D.Lgs n° 196 / 03 "