

Sono una manager con esperienza nell'ambito dello sviluppo business . Ho un'esperienza ventennale ed anche imprenditoriale che mi ha permesso di sviluppare un network consolidato.

Ho operato in diversi ambiti da quello dello sviluppo business acquisendo nuovi clienti e progetti alla consulenza direzionale in ambito fiscale e controllo di gestione.

Ho sviluppato competenze in ambito IT avendo partecipato a diversi bandi di finanziamento italiano ed europeo, per i quali mi occupavo della parte finanziaria ma collaborando con la parte tecnica nella valutazione dei costi e delle risorse necessarie alla realizzazione progettuale-

Dal punto di vista operativo ho esperienze e competenze per gestire :

- sviluppo nuove relazioni commerciali e gestione i rapporti con i clienti già acquisiti,
- la preparazione delle offerte commerciali,
- la gestione dei bandi di gara e le offerte sul mercato, sia per quanto riguarda forniture e servizi che per la realizzazione di beni,
- analisi dei costi e ricavi con relativo reporting
- consuntivazioni e fatturazioni.

Ho una forte propensione allo sviluppo delle opportunità e dei clienti e desidero inserirmi in una azienda di consulenza nell'ambito IT perché consapevole che questa tipologia di offerta rappresenta una necessità per le aziende sia a livello di investimento sia di bandi di finanziamento. La mia competenza finanziaria e la mia esperienza commerciale possono rappresentare un elemento vincente per una proposizione innovativa in ambito IT.

Ho un approccio sistematico alle attività commerciali con focus su : analisi dei dati di vendita; pianificazione marketing; valutazione della lead retention . Studio analisi e pianificazione strategie di vendita e di mercato per lo sviluppo del business nel territorio di riferimento. Capacità di utilizzo di soluzioni CRM per il monitoraggio delle attività commerciali

Il mio network è consolidato sui seguenti vertical

- Health privato
- Pubblica amministrazione Locale
- SME business Retail e Luxury
- Customer service
- Servizi Finanziari
- Small medium manufacturing



## **Esperienza**

**2017-2019**

### **Amministratore e Direttore commerciale**

#### **Marketing e sviluppo Business**

Organizzazione di tutte le attività commerciali in e post campagna vendita: rapporto coi clienti e coi partner commerciali, valutazione del mercato per la ricerca di nuovi clienti per lo sviluppo del business .  
Organizzazione di eventi e gestione dei media.

### **Consulenza alle Aziende srl**

#### **Sviluppo business**

- Analisi mercato, individuazione lead, acquisizione nuovi clienti, partnership, organizzazione partecipazione a gare e bandi.
- Intermediazione d'affari.
- Internazionalizzazione.
- Sviluppo Marketing.

#### **Consulenza aziendale**

- Soluzioni aziendali per la gestione ed automazione dei processi amministrativi e contabili.
- Progetti finanziari.
- Progetti di ricerca.
- Temporary Management (Amministrazione e Finanza, Marketing) .
- Consulenza fiscale e finanziaria :
  - verifica bancaria,
  - controllo delle posizioni di equitalia,
  - gestione indebitamento (legge 3/212 )
- sviluppo dei bandi statali per progetti (credito d'imposta o fondo perduto).
- governance progetti.

#### **Principali clienti :**

- SDL Centrostudi di Brescia
- One Four One di Piacenza
- Confartigianato di Alessandria
- ECS Group di Piacenza
- Lyr Consulting di Genova
- Fastre Noventa di Piave
- Risosrsa Uomo di Milano
- Studio Villa di Milano
- Associazione Artigiani di Mede Lomellina
- CIAT di Tortona

**2011 – 2016**

**Consulente Finanziario Erariale per Aziende e Privati**



Analisi finanziaria contabile di conti correnti affidati e non, mutui, leasing alla ricerca di usura e anatocismo, acquisto e vendita dei crediti tributari.

Ricerca di soluzioni aziendali per aiutare le piccole e medie imprese che vanno dalla verifica bancaria, al controllo delle posizioni di equitalia, alla legge 3/212 del sovraindebitamento.

**1994-2010**

### **Responsabile Amministrazione**

**Vito Lapadula- Crova S.r.l.**

### **Responsabile Marketing**

Organizzazione di tutte le attività commerciali in e post campagna vendita: rapporto coi clienti wholesale Italia ed estero e coi partner commerciali, vendita della collezione, monitoraggio dei sell-out, valutazione del mercato per la ricerca di nuovi clienti per lo sviluppo del business Coordinamento di tutte le attività di showroom: gestione allestimento ed agenda, gestione fiscale dello showroom, gestione dei rapporti con fornitori e collaboratori

### **Responsabile Amministrazione**

- Gestione contabilità clienti e fornitori, controllo costi, gestione fiscale, recupero crediti.
- Gestione banche : incassi, pagamenti, richieste di finanziamento e leasing.
- Gestione qualità. Coordinamento diretto reparto Luxury & Gold.

### **Competenze**

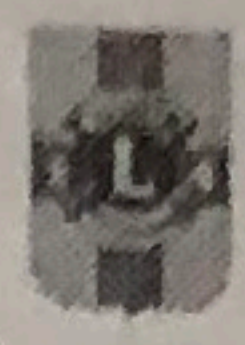
- Ottimo livello di utilizzo degli strumenti del pacchetto Office e windows.
- Buona conoscenza degli strumenti CRM.
- Ottima conoscenza dei portali della pubblica amministrazione
- Capacità di predisposizione di value proposition
- Gestione bandi e capitolati di gara
- Ottima conoscenza dell'inglese.
- Buona conoscenza del marketing (analisi mercato, analisi target mercato, comunicazione (email, lettere di presentazione, proposizioni, marketing politico)
- Conoscenza processi amministrativi e contabili
- Conoscenza processi finanziari
- Conoscenza processi Marketing e Vendita

### **Corsi e Formazione**

- Master in Marketing digitale
- Corso amministrazione e Back Office
- Corso avanzato Inglese commerciale
- Corso gestione paghe e contributi
- Corso Web Development
- Corso Sales Force Business Management
- Corso Agile Methodology



Socio Lions Club Host Alessandria

  
LIONS CLUB ALESSANDRIA HOST

Membro direttivo AIDDA Donne imprenditrici sezione di Milano



**AIDDA**  
FARE IMPRESA AL FEMMINILE  
Associazione Imprenditrici e  
Donne Dirigenti di Azienda

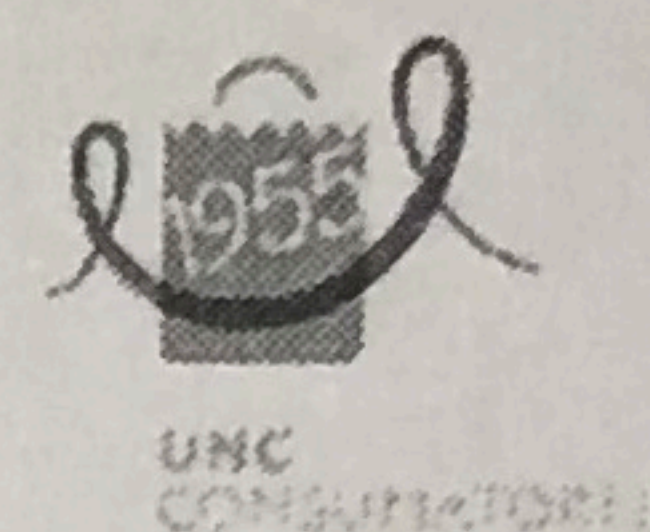
Abilitazione OAM come Collaboratore di Agente Finanziario



Educatore Finanziario AIEF



Responsabile provinciale Unione Consumatori



Training Structogram Conoscenza della Personalità Biostrutturale



Maestra d'arte orafa presso

Benvenuto Cellini- di Valenza Po

#### CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

- Buone doti relazioni
- Ottima comunicazione verbale e scritta
- Orientamento al cliente
- Attitudine al lavoro in Team

#### CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

- Buone doti di organizzazione autonoma del lavoro
- Attitudine al problem solving
- Forte orientamento al risultato, anche sotto pressione.  
Flessibilità operative

#### CARATTERISTICHE PERSONALI

- Forte sensibilità
- Comunicazione aperta
- Disponibilità al dialogo
- Spirito di iniziativa
- Determinazione

*Corrado L. M. m.*