

PROFILO DELL'ALLIEVO

insieme a chi punta in alto.



MASTER IN GENERAL MANAGEMENT E SPECIALIZZAZIONE IN SALES & MARKETING MANAGEMENT

Il programma didattico del Master prevede l'acquisizione di strumenti per la comprensione del quotidiano evolversi della vita aziendale, dall'assetto organizzativo a quello produttivo, al fine di acquisire competenze immediatamente spendibili nella realtà lavorativa di riferimento.

Il Master si compone di due blocchi didattici:

General Management (228 ore), finalizzato ad acquisire competenze per l'analisi dei processi organizzativi e gestionali, inerenti le seguenti aree funzionali:

- **organizzazione aziendale**
- **amministrazione e controllo di gestione**
- **finanza aziendale**
- **legislazione fiscale**
- **programmazione e controllo della produzione**
- **fondamenti di marketing**
- **legislazione societaria e diritto del lavoro**

Sales & Marketing Management (120 ore), percorso di specializzazione in cui si affrontano tematiche specifiche:

- **le ricerche di mercato**
- **marketing strategico**
- **marketing operativo e vendite**
- **la comunicazione di marketing**

Luogo e data di nascita: RIMINI 13/04/1983

Residenza: RIMINI

Stato civile: nubile

Patente di guida: B

PERCORSO FORMATIVO

- **Master in General Management** con specializzazione in **Sales & Marketing Management** organizzato da SIDA Group presso Palazzo della Formazione a Bologna.
- **Executive Master in Marketing e CRM** nelle giornate di sabato presso la scuola di formazione Stogea s.rl. sede di Bologna, durata da Aprile 2008 a Ottobre 2008.
- **Laurea Specialistica in Ingegneria Gestionale** conseguita presso l' Università degli Studi di Bologna nel 2008 con votazione finale di **105/110**. Argomento tesi: "Strumenti per la valutazione della copertura applicativa dei processi e definizione della strategia IT. Il caso del Gruppo Equitalia." Tesi inerente ad un progetto svolto in affiancamento al team di Deloitte Consulting S.p.a.
- **Diploma di maturità** conseguito presso Liceo Scientifico A. Einstein di Rimini nell'anno 2002 con la votazione finale di **100/100**

LINGUE

- ✓ Inglese: buona capacità di lettura e scrittura, capacità di espressione orale discreta. Conseguito il Primary English Test nel 2004.

CONOSCENZE INFORMATICHE

- ☐ Sistemi Operativi: WINDOWS
- ☐ Applicativi/Gestionali PACCHETTO OFFICE Buona, Sap Buona, Automod Base
- ☐ Internet Explorer
- ☐ Conoscenza di base di alcuni linguaggi di programmazione: C++, JAVA, SQL

ESPERIENZE PROFESSIONALI:

Dal 09/02/2009 – al 07/08/2009: c/o Azienda Coswell Spa – Eurocosmesi

Mercato di riferimento: Prodotti di largo consumo – Cosmesi

(**Brand:** Bionsen, L'Angelica Istituto Erboristico, Patrichs, Rockford, BlanX, Thermae Romanae e distribuisce attraverso le divisioni autonome Eurocosmesi e Profumeria Italiana le fragranze firmate Canali, Byblos, Mila Schön, Renato Balestra, Australian, e i cosmetici Transvital)

Fatturato: 60 milioni di euro

Dipendenti: 180

Ruolo: Addetto area Marketing-Assistente Product Manager **linea Oral Care**

CONTRATTO

INQUADRAMENTO: STAGE

RETRIBUZIONE NETTA MENSILE: 500 €

➤ Dal 20/09/2007 – al 30/05/2008 c/o Azienda Deloitte Consulting S.p.a.

Ruolo: affiancamento al team aziendale in progetti di consulenza strategica e operativa ai clienti nell'ambito del settore pubblico.

MOTIVAZIONI – ASPIRAZIONI PERSONALI

Fortemente motivata ad intraprendere una carriera nell'area marketing e trade marketing.

Autorizzo al trattamento dei dati personali in riferimento al d.Lgs. 196/03