

**Dati personali****Nome:** Stefania Pigati**Data di nascita:** [REDACTED]**Residenza:** [REDACTED]**Recapiti:**

cellulare [REDACTED]

mail: [REDACTED]

POSIZIONE RICOPERTA

Temporary Manager; Innovation Manager, Direttore Commerciale Italia; Product Specialist; General Manager; Counselor aziendale; Formatore specialista ambito organizzazione Lean, strategie aziendali, Sicurezza sul lavoro

TITOLO DI STUDIO

Laurea Consulente Del Lavoro e Delle Relazioni Aziendali
Laurea Scienze Aziendali indirizzo commerciale e marketing
Master in Diritto D'Impresa

ABILITAZIONI

Attestato di qualità e di qualificazione professionale, per la qualifica di Consulente di Organizzazione/PMI. Accademia dei professionisti, registrata MISE. Numero di iscrizione 0955.

Lean Specialist AIGPE™ CPD CERTIFIED ZSSL1121143980
Lean Expert AIGPE™ CPD CERTIFIED ZSSL2121143590

Formatore Sicurezza sul lavoro
Attestato codice 000206210 del 07-01-2022. Organismo Paritetico Nazionale O.P.N. E. BI.NA.I.L.

Formatore qualificato Sicurezza del Lavoro. Associazione ANFOS registrata MISE. Numero identificativo 3440

Temporary Manager Certificato RINA CCM-853/23

Innovation Manager iscritto elenco MiMit

OBIETTIVO PROFESSIONALE

Impiegare le competenze in ambito commerciale, formativo, gestionale, giuridico, per consolidare i vari dipartimenti aziendali che mi sono affidati, implementandone le funzioni e rendendolo di primo livello. Il management del team di vendita è focus del mio operato, con particolare cura al consolidamento e accrescimento del turnover aziendale. L'organizzazione dei vari dipartimenti aziendali, attraverso nuove metodologie in ambito Lean, Agile, Innovation è alla base di tutta la mia attività operativa.

La formazione all'interno delle aziende spazia dall'ambito commerciale, a quello gestionale, a quello della salute e sicurezza sul lavoro

Esperienze lavorative

Da novembre 2023 in essere,

Professore associato e Preside facoltà di Scienze Giuridiche. Unicampus HEGT – Ginevra, Svizzera

Da marzo 2023 in essere

Nome e indirizzo

SIDA GROUP, Clivo di Monte del Gallo, 48 00165 – Roma. Operativa sulla sede di Ancona

Tipo di impiego

Temporary Manager esterno per servizi a progetto su aziende clienti, in ambito di strategia commerciale, riorganizzazione aziendale, formazione, Innovation management

Formatrice Corsi di Formazione Manageriale finanziati da Fondi Interprofessionali, sulle materie di Sviluppo Business Commerciale e Gestionale

Da giugno 2022 ad agosto 2023

Nome e indirizzo

UNISUPDI, Scuola Universitaria Privata, Zugo, CH

Tipo d'impiego

Professoressa associata in Scienze Aziendali. Responsabile di Master Executive in Lean Management. Responsabile di Corso Academy Leadership & Management.

Da maggio 2020 in essere, titolare d'impresa

ENNEZETA CONSULENZE di Stefania Pigati

Temporary Management; Consolidamento, sviluppo aziendale, Digital Transformation, Change Management; Analisi e pianificazione strategica; Business Intelligence, Business Coaching; Ottimizzazione logistica industria 4.0; Metodologia Lean, Six Sigma e Agile; Continuous Improvement Process; Pianificazione commerciale e marketing operativo; Potenziamento e ristrutturazione rete vendita; Valorizzazione dell'Impresa; Rimodulazione, riorganizzazione e riposizionamento aziendale; Verifica procedure aziendali, contrattualistica, adempimenti normativi; Consulenza Direzionale; Counseling aziendale, formazione manageriale, gestione dei conflitti. Attività di Product Specialist e Direzione Commerciale in ambito sanitario e ortopedico. Formatore qualificato Sicurezza sul Lavoro.

Attività significative avviate, in essere o portate a compimento a cura della mia azienda di Consulenze

Da marzo 2024 in essere

Nome e Indirizzo

Alboland Srl - Bologna

Tipo d'impiego

Temporary Manager, Direzione Vendite Italia ed Estero

Mansioni svolte

Riorganizzazione azienda nell'ottica di introduzione di nuove metodologie commerciali e gestionali
Costruzione della rete vendita Italia. Elaborazione strategie di vendita, target e budget, con metodologie di Business Intelligence. Coordinamento della persona incaricata alla gestione e all'affiancamento sul territorio degli agenti in tutta Italia. Organizzazione e gestione del back office commerciale. Strutturazione del piano di vendita e di sviluppo internazionale. Corsi di formazione relativi allo Sviluppo del Business e all'organizzazione del Customer Service.

Da luglio 2022 a ottobre 2023, in libera professione

Nome e indirizzo

LABEL Spa - Parma

Tipo d'impiego

Temporary Manager, Lean Operations Manager

Mansioni svolte

Analisi, ristrutturazione, innovazione aziendale in ottica Lean Office, Lean Production, Lean Manufacturing, Industria 4.0. Processo di riqualificazione aziendale, con attività di automazione dei processi di magazzino attraverso l'inserimento di Software WMS. Analisi e individuazione del nuovo sistema ERP per l'ammodernamento degli assetti gestionali, organizzativi e per l'implementazione dei processi. Affiancamento Direzione generale. Gestione ad interim della Direzione commerciale, in supporto alla Direzione Generale e unitamente alle risorse Italia ed Estero già afferenti a detto dipartimento, con strutturazione delle dinamiche di Business Intelligence e nuovi metodi analitici e organizzativi dei processi commerciali.

Da giugno 2022 a settembre 2023, in libera professione

Nome e indirizzo

EXTRO STYLE SRL – Nocera Umbra (PG) Calzaturificio. Calzature predisposte e specialistiche settore sanitario ortopedico e sicurezza sul lavoro

Tipo d'impiego

Temporary Manager, Direttore Commerciale Italia

Mansioni svolte

Riorganizzazione azienda nell'ottica di introduzione di nuove metodologie commerciali e gestionali
Costruzione della rete vendita Italia. Sviluppo rete vendita settore sicurezza sul lavoro. Elaborazione strategie di vendita, target e budget, con metodologie di Business Intelligence. Coordinamento e affiancamento sul territorio degli agenti in tutta Italia. Organizzazione e gestione del back office commerciale. Interfaccia con le aziende marketing di riferimento, per le elaborazione del marketing vendite.

Da maggio 2022 in essere, in libera professione

Nome e indirizzo

KJR Srl – Korrekta – Orta di Atella (CE). Calzaturificio dal 1892. Calzature su misura e predisposte settore sanitario ortopedico

Tipo d'impiego

Temporary Manager, Responsabile rete vendita Italia

Mansioni svolte

Costituzione, rinnovamento, implementazione, coordinamento rete vendita Italia. Affiancamento territoriale degli agenti e gestione clientela direzionale. Supporto alla direzione commerciale, nell'elaborazione delle strategie di vendita e commerciali in genere

Da maggio 2021 a maggio 2022, in libera professione

Nome e indirizzo

AGON SRL Via XXIV Maggio, 3 - 31038 Paese (Treviso)

Tipo d'impiego

Temporary Manager, controllo di gestione e sviluppo commerciale

Mansioni svolte

Controllo di gestione relativamente all'attività d'impresa, con introduzione di nuove procedure volte all'applicazione di strategie commerciali e di gestione aziendale.

Formazione e coordinamento dei manager dei vari settori aziendali, prevalentemente commerciali e marketing.

Da settembre 2020 a maggio 2022, in libera professione

Nome e indirizzo

SINAPSI GROUP SRL Via Emilia Ovest, 42 – 43126 Parma

Tipo d'impiego

Consulente senior esterno

Mansioni svolte

Gestione dei clienti direzionali relativamente a servizi commerciali operativi per creare, organizzare e monitorare il percorso di crescita dell'azienda

Da settembre 2020 in essere, in libera professione

Nome e indirizzo

ORTHOPEDIC SERVICE SRLS Via Cesare Battisti, 5002 - Taranto

Tipo d'impiego

Temporary Manager

Mansioni svolte

Direzione vendite Italia. Consulenza commerciale e strategica; riorganizzazione Team commerciale.

Da luglio 2020 in essere, in libera professione

Da febbraio 2024 Innovation Manager su aggiudicazione Bando MiMit

Nome e indirizzo

ANTANO GROUP Srl Via Delle Industrie, 10 – Foligno (PG)

Tipo d'impiego

Temporary Manager

Mansioni svolte

Responsabile Commerciale Italia e Specialista. Consulenza commerciale e strategica; riorganizzazione, coordinamento e affiancamento nuovo Team commerciale Italia. Elaborazione target di vendita,

pianificazione dei risultati. Introduzione di nuovi metodi organizzativi, gestionali e commerciali. Implementazione del Balanced Scorecard.

Da marzo 2020 a luglio 2021, in libera professione

Nome e indirizzo

FRADA HANDELS GmbH – AUSTRIA

Tipo d'impiego

Consulente aziendale, commerciale, normativo, per il territorio italiano, progetto dispositivi di protezione

Mansioni svolte

Strutturazione team di vendita e commerciale riferito al territorio italiano, per la distribuzione dei dispositivi di protezione individuale. Individuazione delle normative di riferimento, italiane, europee, extra europee, per la corretta distribuzione di detti dispositivi. Export manager di riferimento per i clienti su tutto il territorio nazionale.

Da febbraio 2020 a luglio 2021, in libera professione

Nome e indirizzo datore di lavoro

Smart Reha Orthopädie divisione medica FRADA HANDELS GmbH

Tipo d'impiego

General Manager (fino a giugno 2020) – Direzione Commerciale Italia (in essere)

Mansioni svolte

Responsabile generale della creazione e sviluppo della nuova sede operativa italiana. Coordinamento di tutte le attività relative all'impresa, alla gestione della sede operativa, delle figure dipendenti e in libera professione, sia in ambito amministrativo, che commerciale, che logistico. Coordinamento delle attività di business; coordinamento delle risorse umane; responsabilità del profitto e delle perdite; supervisore del comparto marketing; supervisore del comparto vendite; supervisore del comparto operativo; responsabile della pianificazione strategica. Costruzione del Team di Vendita a livello nazionale e suo coordinamento. Elaborazione strategie di vendita e budgeting. Marketing Commerciale.

Dal 23/12/2015 Al 09/01/2020

Nome e indirizzo datore di lavoro

Orthosanit Diffusion Srl – Galleria Goito, 18 – 19121 La Spezia (SP) Azienda operante nel commercio di ausili per disabili. Medical Devices e Health Care

Tipo di impiego

Direttore commerciale Italia e Product Specialist

Mansioni svolte

Collaborazione con la direzione generale al raggiungimento degli obiettivi di profitto, esercitando i poteri gestionali attribuiti dalla stessa, elaborando strategie e politiche commerciali volte a gestire il processo di vendita e l'incremento del fatturato. Direzione del compartimento commerciale, sia agenti che personale interno, con coordinamento nei processi aziendali e assegnazione di target alla forza vendite. Definizione e divulgazione alla rete di vendita di obiettivi e linee guida e tipologie di approccio al mercato.

Contestuale reclutamento della forza vendite a livello nazionale e cura della loro formazione Analisi del mercato e della concorrenza e ricerca di nuovi canali per ampliamento del portafoglio. Partecipazione attiva all'individuazione delle strategie di marketing e alla effettiva esecuzione delle stesse, ideando conseguentemente iniziative promozionali ed elaborando strategie di prodotto. Pianificazione degli acquisti

e verifica del rispetto delle direttive da parte del personale preposto all'ufficio commerciale, avendo cura di ottimizzare le procedure aziendali. Intervento diretto sul territorio, per la clientela direzionale e a supporto della rete vendita (90% del tempo lavorativo) Frequenti viaggi all'estero presso Fiere e Congressi del settore in Europa e negli Stati Uniti. Gestione degli specialisti di prodotto, con organizzazione di eventi, presentazioni, corsi con accreditamenti al Ministero. Organizzazione dei corsi svolti dagli specialisti esteri, direttamente sul territorio italiano, avendo cura della traduzione simultanea durante tali eventi. Conoscenza approfondita dinamiche gare d'appalto, MEPA, Nomenclatore Tariffario, procedure ministeriali. Product Specialist e responsabile formazione e informazione medica, presso Centri, Ospedali, Corsi ECM, medici, fisiatristi, terapisti e figure sanitarie in generale.

Dal 03/11/2014 al 30/11/2015 tempo indeterminato

Nome e indirizzo datore di lavoro

MEDIMEC INTERNATIONAL SRL - Via Proventa, 52 - 48018 Faenza (FC) Azienda operante nel commercio di ausili per disabili ed ausili riabilitativi. Medical Devices e Health Care

Tipo di impiego

Direttore Commerciale e Product Specialist

Mansioni svolte

Organizzazione e controllo dell'attività degli agenti, Predisposizione degli obiettivi e delle strategie di vendita, in accordo con la direzione generale. Formazione della forza vendita; fissazione degli obiettivi (in termini di fatturato e quantitativi di prodotti) dei singoli venditori e controllo dei risultati; affiancamento dei venditori nelle singole aree di competenza. Coordinamento specialisti di prodotto. Gestione completa di una linea di prodotto dell'azienda, dalla contrattazione con il fornitore estero, ai quotidiani rapporti con lo stesso per ogni questione o problematica ad esso inerente, alla promozione, sviluppo di tale linea con coordinamento specifico e mirato della rete vendita. Frequenti viaggi all'estero presso i fornitori, nell'occasione di global meeting, presentazione prodotti, discussione relativa alle condizioni di vendita, formazione tecnica e commerciale sugli articoli trattati. Coordinamento dell'ufficio commerciale e del personale impiegato nella logistica e nell'assistenza tecnica. Gestione dei punti assistenza dislocati sul territorio, per quanto riguarda la linea di prodotto a me affidata. Product Specialist per linee di prodotto tecniche, di cui sopra.

Dal 01/11/2006 al 12/09/2014 a tempo indeterminato

Nome e indirizzo datore di lavoro

Meyra Italia Srl - Via Margotti, 12 - 40033 Casalecchio di Reno (BO). Azienda operante nel commercio di ausili per disabili ed ausili riabilitativi. Medical Devices e Health Care. AZIENDA chiusa per liquidazione.

Tipo di impiego

Responsabile Ufficio e Divisione Commerciale ed incarico per due anni di direttore commerciale

Mansioni svolte

– **In qualità di Responsabile ufficio e divisione commerciale**

Amministrazione, controllo e formazione personale commerciale (agenti ed impiegati); super visor call center e complessiva attività di back office. Gestione della clientela direzionale e sviluppo portafoglio clienti zone senza copertura d'agenzia. Collaborazione diretta con direzione commerciale, relativamente ad aggiornamento e stesura procedure aziendali, condizioni di vendita e gestione clienti. Conduzione amministrazione vendite, con particolare attenzione all'emissione ordini d'acquisto e di vendita, DDT vendita e visione, registrazione fatture intra ed extracette. Gestione pratiche Intrastat e sdoganamento merce, controllo spedizioni import da Germania, Svezia e Irlanda e traffico nazionale. Verifica movimentazione di magazzino, esistenze e livelli di riordino, inventario di fine anno. Partecipazione a fiere di settore. Corsi di aggiornamento periodico in inglese presso la casa madre in Germania. Contatti diretti, telefonici e via mail con la casa madre tedesca, in inglese. Corso per la sicurezza, con relativa attestazione di qualifica RLS.

– In qualità di Direttore Commerciale

Coordinamento agenti. Formulazione strategie di vendita e programmazione visite commerciali.
Gestione diretta delle zone prive di agenzia. Elaborazione condizioni commerciali. Organizzazione eventi.
Confronti diretti e collaborazione attiva con i responsabili della casa madre per il mercato estero e con la presidenza. Gestione della pratica di liquidazione dell'azienda, in nome e per conto della Presidenza Estera.
Dal 01/03/2006 al 30/09/2006, collaboratrice interinale

Nome e indirizzo datore di lavoro

INFORMATIVE SYSTEM SRL VIA FORNACIAI, 5 – 40129 Bologna.

Azienda operante nella fornitura ad altre aziende di informazioni commerciali relative a loro clienti/fornitori

Tipo di impiego

Impiegata

Mansioni svolte

Compilazione e trasmissione telematica dei report relativi alle aziende di cui i clienti richiedevano informazioni commerciali.

Dal 01/05/1999 al 31/05/2003

Nome e indirizzo datore di lavoro

FZ F.LLI ZANARINI SNC. Via Nannetti, 5/d – 40069 Zola Predosa (BO)

Tipo di impiego

Impiegata Ufficio Commerciale Italia ed Estero

Mansioni svolte

Emissione Documenti di trasporto e fatture, Italia ed Estero. Evasione documentazione commerciale, stesura preventivi e conferme d'ordine. Trattazione commerciale e di vendita con i clienti.
Gestione spedizioni, import ed export, con emissione di Dichiarazioni d'intento, Lettere di Credito e gestione pratiche Intrastat e doganali. Gestione movimentazione di magazzino, ordini fornitori e clienti. Inventari. Partecipazione a fiere di settore, con conversazioni in lingua inglese e francese. Quotidianamente intrattenevo colloqui telefonici e via mail, con clienti arabi, sudamericani, spagnoli, portoghesi ed inglesi.

Dal 01/01/2003 a 01/03/2006. Sospensione dell'attività lavorativa, per maternità e cura di mio figlio Nicola, nato il 02/08/2003. Ho mantenuto tuttavia in essere una collaborazione lavorativa familiare nell'azienda di mio marito, continuando a occuparmi della parte commerciale che seguivo in azienda, pur lavorando esternamente e marginalmente alla stessa.

Dal 01/01/1999 al 30/04/1999 a tempo indeterminato

Nome e indirizzo datore di lavoro

LA PREVIDENTE ASSICURAZIONI. Largo Caduti Del Lavoro, 6 – 40122 Bologna

Tipo di impiego

Impiegata

Mansioni svolte

Gestione pratiche assicurative, ufficio sinistri

Dal 01/09/1997 al 31/12/1998 a tempo indeterminato

Nome e indirizzo datore di lavoro

Winthertur Assicurazioni Via Agnini, 176 – 41058 Vignola Modena. Assicurazioni – Consulenze.

Tipo di impiego

Impiegata

Mansioni svolte

Gestione ufficio, pratiche assicurative, coordinamento agenti e sub agenti.

Dal 01/10/1996 al 31/07/1997

Nome e indirizzo datore di lavoro

Alleanza Assicurazioni Via Giardini, 26 – 40126 Pavullo N/F. Assicurazioni - Consulenze

Tipo di impiego

Collaboratrice agenti

Mansioni svolte

Emissione polizze, supporto agenti

Istruzione e formazione

Anno 2024

- Master Giurista d'Impresa.
Attestato 24Ore Business School

Anno 2023

- Corso di Certificazione delle Competenze Temporary Manager
Certificato CCM-853/23 RINA
- EF SET CERTIFICATE. Standard English Test: B2 Upper Intermediate
- Corso di aggiornamento Responsabile di erogazione dei servizi. DEAFORM

Anno 2022

- Corso di Certificazione Lean Expert
Certificato luglio 2022. Certificazione ZSSL2121143590 – CPD Certified AIGPE™
- Corso di Certificazione Lean Specialist
Certificato aprile 2022. Certificazione ZSSL1121143980 – CPD Certified AIGPE™
- Corso Six Sigma Yellow Belt 8 ore formative svoltesi 09/04/2022 Ente erogatore THE LEAN SIX SIGMA COMPANY ITALIA
- **CORSO DI FORMAZIONE PER FORMATORI DELLA SICUREZZA SUL LAVORO**
AI SENSI DELL' ART. 6 COMMA 8 LETT. M-BIS DEL D.LGS. 81/08 E S.M.I. E D.I. 06 MARZO 201
Ente erogatore O.P.N. E.BI.NA.I.L. Organismo Paritetico Nazionale Intersettoriale
Conseguito 07 gennaio 2022
- **Corso Lean Thinking: Principi di Applicazione per il Lavoro di Ufficio**
Certificato gennaio 2022. Codice Licenza 1367865-67963807 - Life Learning provider ECP accreditato 00015328 -QM-TAIT-ACCREDIA

Anno 2021

- **ECIPAR Bologna**
Corso di formazione con attestato: Logistica tradizionale e Logistica 4.0: un approccio integrato.
Dicembre 2021
- **Corso Agile Project Management**
Certificato dicembre 2021. Codice Licenza 1091487-50482410 - Life Learning provider ECP accreditato 00015328 -QM-TAIT-ACCREDIA 1091487-50482410
- **I.S.S.E.A. SA SCUOLA UNIVERSITARIA PRIVATA A DISTANZA PFH Private FernHochschule Zugo**
MAS Master in Diritto D'Impresa
Conseguito 22 maggio 2021

Anno 2020

- **Corso Lean Organization: Tecniche e Principi del Pensiero Snello**

Certificato dicembre 2020, Codice Licenza 1233375-50482410 – Life Learning provider ECP accreditato 00015328 -QM-TAIT-ACCREDIA

- **Corso Counseling aziendale: gli interventi di benessere nelle organizzazioni**
Certificato marzo 2020, Codice Licenza 12351-118763-103355 – Life Learning provider ECP accreditato 00015328 -QM-TAIT-ACCREDIA
- **Corso Counseling aziendale: counseling e formazione manageriale**
Certificato aprile 2020, Codice Licenza 12351-118752-103355 – Life Learning provider ECP accreditato 00015328 -QM-TAIT-ACCREDIA
- **Corso Counseling aziendale: gestione dei conflitti interni ed esterni**
Certificato aprile 2020, Codice Licenza 12351-118746-103355 – Life Learning provider ECP accreditato 00015328 -QM-TAIT-ACCREDIA
- **Master in Giurista d'Impresa: Diritto d'Impresa e delle Procedure Fallimentari**
Diploma giugno 2020, Codice licenza 72126-337952-103355 - Life Learning provider ECP accreditato 00015328 -QM-TAIT-ACCREDIA.

Anno 2019

- **Master Executive in Project Management**
Certificato agosto 2019, Codice Licenza 72126-329396-103355 – Life Learning provider ECP accreditato 00015328 -QM-TAIT-ACCREDIA

Anno 2018

- Università telematica privata “Alessandro Volta” I.S.S.E.A.– Zugo Svizzera. Legalmente riconosciuta
Laurea in Scienze Aziendali indirizzo Commerciale e Marketing
Conseguita 10 novembre 2018.

Anno 2014

Università Alma Mater Studiorum di Bologna
Laurea in Consulente del Lavoro e delle Relazioni Aziendali, sezione Giurisprudenza
Conseguita 02 ottobre 2014

Anno accademico 2008/2009

Università telematica Uniecampus, Via Isimbardi, 10 – 22060 Novedrate (CO)
Corso di Laurea in Servizi Giuridici per l'Impresa. Trasferimento ad Alma Mater Studiorum a ottobre 2010

- **Anno 1996**, conseguita Maturità Classica presso il Liceo Ginnasio “Mario Allegretti” Via della Resistenza – 41058 Vignola (MO)
- **Anno 1996** attestato di frequenza presso la Benedict School Inglese livello A2.
- **Anno 2011** Conseguita attestazione di idoneità linguistica presso Cilta Bologna Inglese livello B1
- **Anno 2023** EF SET CERTIFICATE. Standard English Test: B2 Upper Intermediate

LINGUE

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
INGLESE	Livello B2	Livello C1	Livello B2	Livello B2	Livello C1
FRANCESE	Livello B1	Livello B1	Livello A2	Livello A2	Livello A2

Madrelingua: italiano

Capacità e competenze personali e relazionali

Nel corso di vent'anni lavorativi ho acquisito sicurezza nel rapporto con i clienti e ottima capacità di relazione con i miei collaboratori. Mi contraddistinguono tenacia, caparbia ed estrema precisione nell'eseguire i lavori assegnatimi. Ho sviluppato notevoli competenze in ambito commerciale, per quanto riguarda le trattative di vendita e le presentazioni degli articoli trattati. Ho svolto il mio ruolo di responsabile dell'ufficio commerciale, impartendo ordini con decisione, ma con assoluto rispetto e ricerca di cooperazione con i miei collaboratori. Ottima occasione di crescita professionale, grazie all'iniziale incarico ad interim in qualità di direttore commerciale, che mi ha consentito di consolidare le mie capacità commerciali e mi ha permesso di approfondire anche l'aspetto di vendita diretta al cliente. L'attuale incarico definitivo a direttore commerciale ha ulteriormente arricchito le mie conoscenze commerciali e di coordinamento della rete vendita, nonché affinato le competenze in ambito di strategia di vendita e marketing. In considerazione delle sviluppate competenze tecniche sui prodotti trattati, da diverso tempo ricopro il ruolo di Product Specialist, mansione che consente, peraltro, di vendere in modo più efficace e professionale i prodotti. Gestisco la formazione dei nuovi agenti specialisti e curo le presentazioni dei corsi ECM per clienti e personale sanitario, oltre ad occuparmi della traduzione simultanea dall'inglese durante i convegni organizzati con i produttori esteri chiamati periodicamente in Italia, per tali iniziative e per presentazioni presso strutture del settore o rivenditori. Considerata poi l'esperienza maturata nella gestione di ogni dipartimento aziendale, nonché nel coordinamento di tutto il personale afferente all'impresa, ovvero figure dipendenti e in libera professione, sia in ambito amministrativo, che commerciale, che logistico, e anche la responsabilità di gestire il comparto marketing, il comparto vendite, il comparto operativo per definire la pianificazione strategica e avere un monitoraggio di ogni processo, ha sviluppato in me l'intento di dedicarmi alla consulenza aziendale, al fine di individuare le potenziali o esistenti criticità, risolvendone le dinamiche e modulandone le strategie per migliorare le attività dell'Impresa e l'efficienza dei processi. La specializzazione in ambito Lean, mi consente di introdurre nelle aziende processi innovativi in ambito Lean, Six Sigma, Industria 4.0

Capacità e competenze tecniche

Conoscenza delle principali applicazioni di Windows, pacchetto Office Completo, con uso quotidiano delle stesse. Capacità di utilizzo di alcuni programmi gestionali utilizzati in diverse aziende.

Ad esempio "Passepartout Mexal", "Impresa", "Sigla"; Software WMS e CRM, funzionalità

Il sottoscritto, consapevole che – ai sensi dell'art. 76 del D.P.R. 445/2000 – le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali, dichiara che le informazioni rispondono a verità.

Si autorizza il trattamento dei miei dati personali, nel rispetto della legge sulla privacy D.lgs. 196/2003, e sua successiva modifica con Regolamento General Data Protection Regulation, ovvero Regolamento UE 679/2016 (per brevità "GDPR" o "Regolamento UE"), applicato a partire dal 25 maggio 2018.

In fede

Stefania Bigati