

LAURA CONTI

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Settembre 2015

Consulente vendite e marketing.

Mar 2012 – Lug. 2015

Attività di consulenza per un'azienda importatrice e distributrice di prodotti Hi-Tech con un forte orientamento verso i prodotti Apple; coordinamento del team interno, supporto al Responsabile Commerciale e Marketing.

Gen. 2010 – Feb. 2012

Attività di consulenza e supporto al Channel Marketing Manager Autodesk nella relazione con i propri distributori (Esprinet, MuM e Tech Data) per la realizzazione di campagne vendite e misurazione ROI; rapporti con riviste e portali del settore per pianificazioni press release; realizzazione presentazioni per Head Quarter EMEA.

Nov. 2006 – Nov. 2009

Man and Machine Software Srl di Vimercate (MI) – multinazionale tedesca, leader di settore per la distribuzione dei software CAD.

KEY ACCOUNT - Divisione 2bSMART

- Attività di new business per il contatto con nuovi Clienti; Formulazione di campagne di vendita e preparazione presentazioni commerciali;
- Proposta portfolio servizi marketing per acquisizione commesse e successivo coordinamento delle attività con il team operativo;
- Creazione di marketing tools: newsletter, brochure, materiale dimostrativo.
- Ideazione e gestione eventi, organizzazione e partecipazione eventi fieristici;
- Misurazione redemption per singole attività (ROI);
- Coordinamento per il controllo, aggiornamento e segmentazione Data Base aziendale.

CHANNEL MARKETING - Divisione Manufacturing Solution (dal Novembre 2006 al Febbraio 2008)

- Coordinamento con il Vendor del canale di vendita per la pianificazione e realizzazione eventi e attività marketing;
- Realizzazione campagne promozionali, newsletter, comunicazione promozionale via web (sito internet e adwords);
- Rapporti con agenzie stampa e pubblicità;
- Organizzazione corsi aggiornamento per il canale;
- Approvazione e Liquidazione fondi co-marketing.

Gen. 1995 – Set. 2006

Alias System Srl dal gennaio 2006 acquisita da Autodesk SpA – Assago (MI) - multinazionale americana sviluppatrice e produttrice di software per il design e l'entertainment.

MAINTENANCE SALES REPRESENTATIVE

- Vendita diretta ai Key Account e indiretta tramite rivenditori, dei servizi di consulenza, contratti d'assistenza software e licenze educational;
- Vendita e organizzazione training in e fuori sede;
- Localizzazione di tutte le comunicazioni rivolte all'installato;
- Collaborazione con il Marketing per la pianificazione e realizzazione fiere, eventi ed open house.

ADMINISTRATIVE & OFFICE MANAGEMENT (dal 1995 al Settembre 1998)

- Supporto alle vendite dirette ed indirette, Order processing con l'Headquarter, importazioni, fatturazione, gestione leasing, credit collection, rilascio codici attivazione al software;
- Rapporti con i fornitori italiani ed esteri.

Settembre 1985 - Dicembre 1994 ho lavorato presso società operanti nel settore tessile e IT in ambito commerciale svolgendo le seguenti mansioni:

- Supporto vendita di tutta la rete distributiva nazionale, contatti con la clientela, gestione ordini;
- Rapporti con i rivenditori e coordinamento fra le filiali.
- Elaborazione e compilazione budget e consuntivi ordinato/fatturato;
- Elaborazione e gestione listino prezzi;
- Solleciti e recupero crediti;

FORMAZIONE SCOLASTICA

- Corsi aziendali Marketing e Vendite
- Corso di self – marketing presso l'Istituto Vigorelli
- Diploma di Perito Aziendale e Corrispondente Lingue Estere conseguito nel 1985

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Inglese parlato e scritto: buono

Francese parlato e scritto: discreto

Tedesco parlato e scritto: scolastico

CONOSCENZE INFORMATICHE

Utilizzo dei moderni sistemi software, buona conoscenza dei sistemi gestionali, di CRM, di strumenti per la realizzazione e l'analisi di programmi di e-mail marketing di **CMS** per la realizzazione, l'aggiornamento e l'analisi statistica di siti web. Conoscenza Wordpress approfondita mediante corsi specifici.

HOBBY:

Musica, Lettura, Yoga e Cucina.

DATI ANAGRAFICI:
