

Oggetto: CURRICULUM VITAE

NOME E COGNOME: **Marta Astuti**

CELL.: 347/0514933

E-MAIL: marta@shapingbusiness.it

DOMICILIO: Via F. De Salvo, 18
21046 Malnate -VA-

DATA DI NASCITA: 23/12/1976

LUOGO DI NASCITA: Tradate -VA-

STATO CIVILE: Coniugata

NAZIONALITA': Italiana

PATENTE: B



ESPERIENZE DI LAVORO:

Giugno 2022: Valutatrice d'impatto certificata Cepas

Settembre 2020: Life & Business Coach professionista

Maggio 2016-oggi: Owner Alma S.r.l.

www.shapingbusiness.it

Società di consulenza aziendale, principalmente focalizzata sugli aspetti di comunicazione strategica e marketing.

Attualmente gestiamo progetti di sviluppo di e-commerce e APP, progetti di branding e riposizionamento sul mercato, nonché progetti di social media marketing.

Agli aspetti consulenziali, si affiancano i progetti di formazione in tema di digital transformation, impatto dei nuovi strumenti di marketing sull'organizzazione aziendale, gestione delle leve di marketing per una corretta strategia aziendale.

Luglio 2014-oggi: Partner e responsabile Marketing e Sviluppo c/o Social Farm S.r.l.

www.socialfarm.it

Settore: Comunicazione_Social Media marketing

Mercato: Europa

Risorse coordinate: 13

Social Farm è una società che si occupa di social media marketing per le aziende. Si avvale della collaborazione di risorse proveniente solo da esperienze di comunicazione digital.

Sviluppiamo progetti ad hoc per le aziende in funzione di obiettivi aziendali e di comunicazione.

I servizi offerti sono:

- Consulenza per l'ottimizzazione dell'utilizzo dei social per le aziende che hanno già implementato una strategia social o che vogliono internalizzare la gestione dei canali;
- Gestione dei canali per conto delle aziende;
- Formazione.

Dettaglio Attività:

- sviluppo di progetti strategici social per le aziende, in funzione di obiettivi aziendali e/o di comunicazione;
- monitoraggio del perseguimento e raggiungimento degli obiettivi del cliente rispetto all'attività social;
- incontri calendarizzati con i clienti per verificare l'andamento delle performance sui social;
- incontri con i potenziali clienti;
- gestione degli aspetti consulenziali e formativi;
- gestione dei collaboratori (social media managers, community managers, ecc.);
- monitoraggio dell'andamento delle campagne di ADV per canale e cliente;
- formazione aziendale finalizzata all'utilizzo dei nuovi strumenti e alla ridefinizione dell'organigramma aziendale.

Ottobre 2013- Luglio 2014: Project Manager c/o SelecTTrade S.p.A.

Settore: Retail

Mercato: Italia

Marchio in licenza: Lindt, Nivea

Canale distributivi: negozi di proprietà

Risorse coordinate: 6

Via De Salvo, 18 – 21046 Malnate - Cell:+39/347-0514933 – E-mail: marta@shapingbusiness.it

Il mio ruolo è stato di sviluppo e coordinamento del nuovo progetto Retail riguardante il brand Nivea.

Dettaglio di attività:

- Gestione del contatto con Beiersdorf per lo sviluppo del monomarca (interfaccia con ufficio marketing e comunicazione e divisione commerciale di BDF);
- Selezione e gestione delle risorse umane;
- Analisi del posizionamento del marchio e dei prezzi sugli altri canali in cui è presente il marchio Nivea;
- Sviluppo del piano commerciale: assortimento, listino, offerte e scontistica, promozioni, ecc.;
- Definizione del materiale di supporto alla vendita;
- Coordinamento delle attività in store;
- Sviluppo delle attività di comunicazione;
- Reportistica quali-quantitativa sull'andamento del sell-in e sell-out.

Novembre 2012 – Luglio 2014: Responsabile comunicazione ed eventi c/o Pasticceria Zamberletti Varese S.r.l.

Settore: Food- vendita al dettaglio

Mercato: Italia

Marchi di proprietà: Zamberletti

Canali distributivi: Dettaglio (negozi di proprietà)

Risorse coordinate: 12

Zamberletti è una realtà artigianale, recentemente rilevata da Select Trade- ST S.p.A. con l'intento di rinnovare l'offerta e l'immagine.

La mia collaborazione ha un duplice scopo: il primo è di rivedere l'immagine e in particolar modo il packaging con l'obiettivo di mantenere l'eleganza che ha sempre contraddistinto questa realtà conferendole maggiore modernità; il secondo è di gestione degli eventi sia per privati che per aziende partendo dalla parte banqueting per poi completarsi con la gestione in toto dell'evento.

Per poter rivedere l'immagine abbiamo approfondito la strategia commerciale e la gamma dei prodotti. per poter meglio coniugare prodotto, packaging e attività di vendita ho seguito la programmazione della produzione, i punti vendita e la gestione del personale.

Novembre 2011 – Novembre 2012: Senior PM Washing Machines and Washer Dryers – Candy Hoover Group

Settore: Grandi elettrodomestici

Mercati di vendita: Mondo

Mercati di approvvigionamento: Italia, Spagna, Turchia, Russia, Cina.

Marchi di proprietà: Candy, Hoover.

Canali distributivi: GSS, Internet, Dettaglio

Risorse gestite: 1 JPM

Viaggi all'estero: frequenti per incontri con Mktg manager e commercial manager delle filiali

Fiere: Eurocucina, IFA

Attività di marketing di prodotto:

- Definizione delle gamme di prodotto per ogni filiale;
- Gestione del processo di sviluppo dei nuovi prodotti;
- Analisi della concorrenza e del posizionamento dei brand all'interno del mercato (prezzo, qualità, immagine) per ogni paese;
- Studio dell'offerta per i principali clienti in termini di prodotti, prezzi e presentazione prodotto sul punto vendita (clienti italiani e esteri);
- Definizione delle politiche di prezzo e/o promozionali a supporto dell'attività commerciale;
- Presentazione delle gamme e novità di prodotto ai mktg manager e direttori commerciali di ogni filiale;
- Coordinamento sviluppo materiale POP e POS a supporto del prodotto.

Gennaio 2011 – Ottobre 2012: Coordinamento eventi

Ideazione, gestione e coordinamento di eventi per privati come freelance.

Dicembre 2006 – Marzo 2010: Brand Manager c/o Gruppo Cartorama S.r.l. – divisione Galvas

Settore: Articoli per la scuola/ Natale.

Mercati prevalenti di vendita: Italia, Francia, Spagna, Portogallo, GAS, Grecia, EMEA.

Mercati prevalenti di approvvigionamento: Cina, India, Tailandia, Vietnam.

Marchi di proprietà: Cartorama, Artena, Clipsy, CDS, Galvas.

Canali distributivi: Dettaglio, Gdo, Garden Center, Ingrosso.

Risorse gestite: coordinamento di un team composto da sette persone (ufficio marketing, ufficio grafico, sala campioni).

Viaggi all'estero: 3 volte all'anno per lo sviluppo della collezione in Cina e Tailandia.

Fiere di settore: Hong Kong, Canton, Bangkok, Francoforte, Norimberga, Milano.

Attività di marketing di prodotto:

- Analisi della concorrenza e del posizionamento dei brand all'interno del mercato (prezzo, qualità, immagine);
- Impostazione delle collezioni (3 all'anno) attraverso la definizione del numero e della tipologia di prodotti per linea;
- Sviluppo del campionario in collaborazione con l'ufficio stile per rispondere alle esigenze commerciali;
- Coordinamento e gestione delle presentazioni delle collezioni agli agenti di vendita;
- Studio dell'offerta per i principali clienti in termini di prodotti, prezzi e presentazione prodotto sul punto vendita (clienti italiani e esteri);
- Definizione delle politiche di prezzo e/o promozionali a supporto dell'attività commerciale;
- Definizione budget commerciali;
- Impostazione lanci di produzione e successivo monitoraggio dei dati di vendita e relativo approvvigionamento;
- Gestione delle scorte (fine serie e stock).

Attività di Trade Marketing:

- Definizione del materiale a supporto della vendita (catalogo, presentazione campionario, ecc.);
- Definizione del materiale presente nei punti vendita (vetrofanie, logo display, ecc.) e successiva implementazione in collaborazione con lo studio grafico;
- Gestione Licenze: valutazione delle proposte e successiva definizione dei contratti in relazione al target e ai mercati di riferimento. Monitoraggio della collezione e del materiale P.o.P. per rispondere alle esigenze contrattuali;
- Sito: supervisione del progetto di realizzazione.

Attività di P.R.:

- Relazione con i giornalisti;
- Preparazione fiere.

2001 -2006: Product Manager e assistente al direttore marketing Malerba S.p.A.

La mia collaborazione è iniziata come stage, appena terminati gli studi, con il compito di seguire la linea calze e di sviluppare uno studio di mercato per la linea intimo. Durante il corso degli anni si è strutturata verso il marketing di prodotto (stesse funzioni di quelle attualmente gestite con un grado di responsabilità minore rispetto all'attuale).

Settore: Tessile- Abbigliamento; commercializzazione di calze e intimo per uomo donna e bambino (0-100 anni).

Mercati prevalenti: Italia, Spagna, Germania.

Marchi di proprietà: Malerba, 1926 Malerba, Ewers.

Canali distributivi: Dettaglio, Gdo, Franchising e negozi di proprietà.

2000- 2004: Consulente occasionale di **M.A.&P.** per lavori di consulenza strategica per lo sviluppo di portali su Internet e in particolare per progetti di marketing (lancio di nuovi prodotti o di sviluppo territoriale).

LINGUE STRANIERE:

Inglese: studiato privatamente dall'età di 8 anni con insegnanti di madrelingua, livello alto anche per la parte commerciale (Attestato "**CEIBT**"- Certificate of English for International Business and Trade- conseguito nel 2000);

Spagnolo: studiato per due anni presso l'università LIUC, sei mesi di esperienza in Spagna;

Portoghese: studiato per un anno, livello scolastico base;

Viaggi: USA, Canada, Messico, Guatemala, Cuba, Gran Bretagna, Irlanda, Svezia, Danimarca, Repubblica Ceca, Spagna, Portogallo, Germania, Belgio, Francia, Austria, Svizzera, Ex-Yugoslavia, Grecia, Turchia, Yemen, Marocco, Zimbabwe, India, Nepal, Cina, Tailandia, Indonesia, Giordania, Egitto, Zanzibar, Croazia, Sri-Lanka, Corsica, Cipro, Mauritius, Malta.

PERCORSO FORMATIVO:

2022: Corso Valutazione d'Impatto- SEC Scuola di Economia Civile (online)

2020: Coach Professionista- Inocaching S.r.l.- riconosciuto da Associazione Italiana Coach Professionisti (AICP) e approvato da International Coach Federation (ICF)

2020: Corso Benessere Organizzativo- SEC Scuola di Economia Civile (online)

2018: Master di Alta Formazione in Management Civile- SEC Scuola di Economia Civile- Polo Lionello Bonfanti Incisa Valdarno

1995-2001: Università Carlo Cattaneo – **LIUC di Castellanza** (VA) Facoltà di Economia Aziendale. TESI: "Fitness: evoluzione degli aspetti socioeconomici e tendenze di sviluppo nel medio periodo".

Diploma di **Liceo scientifico "Arcivescovile- Fulvio Bentivoglio"**.

ESPERIENZE DI STUDIO ALL'ESTERO:

1999-2000: Sei mesi in Spagna presso l'Università Hispalense di **Siviglia**, tramite borsa di studio relativa al programma di studio europeo Socrates- Erasmus.

ATTIVITA' DI VOLONTARIATO:

Un anno di assistenza a bambini con problemi relazionali.

Un anno di assistenza agli anziani in casa di riposo.

Quattro anni come capo scout.

Botteghe del commercio equo-solidale: gestione delle fasi di approvvigionamento, layout dei negozi e attività sul punto vendita

GAS- Gruppo di acquisto solidale: coordinamento di alcuni fornitori.

HOBBIES:

Cucina: approcciata per necessità, e' poi diventata una vera e propria passione.

Lettura: genere romanzi, prevalentemente di scrittori latinoamericani (Isabel Allende, G. G. Marquez) ma anche italiani e inglesi.

Musica: Pianoforte

Teatro, Mostre, Esposizioni.

Sport: Tai Chi, Tennis, Calcio, Nuoto, Jogging, Danza Classica.

Da utilizzarsi ai sensi della Legge n. 196/03