

curriculum vitae

Dati personali

Cognome e nome **MAGLI BARBARA**

Indirizzo

Telefono; e-mail;

Data e luogo di nascita 19.10.1974 Bologna

Esperienze professionali

- | | | |
|------------------------------------|---|--------------------------------------|
| 05/2007 ad oggi | SENIOR EXPORT SALES & CUSTOMER SUPPORT SPECIALIST | c/o RENNER ITALIA S.p.A. (Bo) |
| Principali mansioni responsabilità | <ul style="list-style-type: none">▪ Esperienza decennale nel settore delle vernici per legno, dalle attività di "back office" commerciale alla gestione progetti e avviamento nuove filiali.▪ Assieme agli Export Area Manager sviluppo il business dei clienti consolidati e dei nuovi mercati. | |
| 2018 in corso | <ul style="list-style-type: none">▪ Renner Coatings Uk Ltd (Corby) – intercompany (9 dipendenti):<ul style="list-style-type: none">○ In prospettiva della trasformazione in Intercompany di una società cliente, mi sono occupata della due diligence contabile e creditizia che ha preceduto la fase di acquisizione, avvenuta a maggio 2018.○ Ad oggi sono il referente per lo sviluppo della piattaforma gestionale ERP della Intercompany: Analisi della gestione commerciale e logistica attuale e progressiva transizione a quella corporate. Infine, supervisiono l'attività amministrativa del ciclo attivo e mi occupo di recupero credito. | |
| 05/2007 in corso | <ul style="list-style-type: none">▪ Con un ruolo di interfaccia cliente/azienda, mi occupo della gestione commerciale del cliente ed in particolare:<ul style="list-style-type: none">○ Coordino la corretta gestione ed evasione del portfolio ordini da parte delle funzioni aziendali coinvolte.○ Curo aspetti commerciali quali: offerte, progetti dedicati, listini prezzi, aumenti, documentazione tecnica ed export, gestione dei resi.○ Curo gli aspetti amministrativi (fatturazione, sollecito pagamenti, esposizione finanziaria) e contrattuali (contratti di distribuzione e agenzia).○ Assisto il cliente nella costruzione delle relazioni interne con le altre funzioni aziendali, aiutandolo nella diagnostica.○ Analisi ed elaborazione dati commerciali per reportistica Direzione Export. | |
| 2010 – 2017 | <ul style="list-style-type: none">▪ Renner Spagna S.L.U. (Valencia) – Intercompany (20 dipendenti):<ul style="list-style-type: none">○ ho gestito il portafoglio clienti della consociata affiancando lo staff commerciale spagnolo dedicato per: listini, fatturazione clienti, documentazione tecnica. | |

Dichiarazione del consenso

Autorizzo la S.V. al trattamento dei miei dati personali, come da ex D.lgs. 196/03 - Barbara Magli

- 04/2005 - 05/2007
Principali mansioni responsabilità
- IMPIEGATA UFFICIO MARKETING E COMUNICAZIONE**
- Curavo la realizzazione del materiale pubblicitario aziendale e la partecipazione ad eventi fieristici.
- 03/2004 - 03/2005
Principali mansioni responsabilità
- ALLIEVO CAPO SETTORE**
- c/o Bricocenter Italia s.r.l (MI)
- Mi è stata affidata la gestione di un reparto, mettendo in pratica le leve commerciali ed organizzative acquisite (assortimento, pricing, allestimento, gestione di una persona).
- 12/2003 - 03/2004
Principali mansioni responsabilità
- CONSULENTE VENDITA VALUTE**
- c/o Travelex Italia Ltd. (Bo)
- Gestivo il servizio cambio valuta e la contabilità di prima nota dell'ufficio sito presso l'aeroporto G. Marconi di Bologna
- 02/2002 - 06/2002
Principali mansioni responsabilità
- ASSISTENTE MARKETING MANAGER**
- c/o Nilisk C.F.M. S.p.A. (Mo) - (stage)
- Gestivo la partecipazione dell'azienda agli eventi fieristici e la realizzazione del materiale informativo/pubblicitario aziendale.
- 07/2001 - 02/2002
Principali mansioni responsabilità
- ASSISTENTE BRAND MANAGER**
- c/o MASTERFOODS S.p.A. (PV)
- Assieme al Brand Manager, mi occupavo delle attività che garantivano la realizzazione del piano marketing operativo Petfood.
 - Monitoravo le attività di direct marketing e svolgevo attività di analisi dati e statistiche.

Istruzione e formazione

- 10/2018 - 11/2018
- FAV Fondazione Aldini Valeriani
- Corso Transfer Pricing - docente F. Petroncini - - Dottore commercialista
 - Corso Politiche di pricing - docente D. Rimini - Università di Bologna
- 06/2002 - 07/2003
Diploma
- Fondazione CUOA (Vicenza)
- MASTER IN GENERAL MANAGEMENT - SPECIALIZZAZIONE MARKETING MANAGER E CATEGORY MANAGER** - Master accreditato ASFOR
- Argomento Master
- Lezioni modulari di: Marketing/Category Management, Amministrazione/Controllo di Gestione, Finanza, Supply Chain, Organizzazione/Risorse Umane
 - Project work c/o Divisione Marketing Wella Italia Labocos S.p.a. (Castiglione delle Stiviere, MN)
- 11/2000
Laurea
- Università degli Studi di Bologna
- Laurea in **SCIENZE POLITICHE - INDIRIZZO POLITICO SOCIALE** 110/110 lode
- 07/1993
Diploma
- I.T.C Rosa Luxemburg (Bologna)
- PERITO AZIENDALE CORRISPONDENTE IN LINGUE ESTERE (Inglese e Tedesco) - 60/60**

Capacità e Competenze personali

Conoscenze linguistiche

Inglese

Tedesco

Spagnolo

Comprensione	Parlato	Scritto
Avanzato	Avanzato	Avanzato
Elementare	Elementare	Elementare
Elementare	Elementare	Elementare

Autovalutazione

02 – 07/1999

ERASMUS DI 6 MESI IN GRAN BRETAGNA – BATH UNIVERSITY

Corsi ed esami di: General Marketing; International Marketing; Lingua inglese.

Lingua Inglese:

2003: Toefl – punteggio 243/300 / 1999: FCE c/o Università di Bath (United Kingdom)

Lingua tedesca:

2012: corso aziendale con insegnante madrelingua, 52 ore

1997: Soggiorno studio di 2 mesi in Germania, c/o Università di Hannover (Germania)

Lingua spagnola:

2009: corso di spagnolo livello principianti

Capacità e competenze sociali

- Capacità di lavorare in gruppo in contesti interdisciplinari e/o multiculturali,
- Capacità di relazionarmi in modo efficace in base al contesto e all'interlocutore, con buone capacità di ascolto.
- Comunicativa ed espressiva.

Capacità e competenze organizzative

- Capacità di gestire situazioni lavorative complesse, in contesti operativi eterogenei e non sempre organizzati, in un'ottica di problem solving e di inventiva.
- Capacità di accogliere, analizzare ed elaborare in ottica "customer oriented" le richieste provenienti sia dai clienti, sia da altre funzioni aziendali, non perdendo di vista il risultato finale, l'efficienza e l'interesse aziendale.
- Alta capacità di lavorare sotto stress e con cambio task frequente.
- Gestione progetti.

Competenze informatiche

- pacchetto software MS Office
- gestionale AS400

- gestionale Mago.Net
- gestionale Blending

- IRI Infoscan
- IBM Cognos

Dichiarazione del consenso

Autorizzo la S.V. al trattamento dei miei dati personali, come da ex D.lgs. 196/03 - Barbara Magli