

## CURRICULUM VITAE

**NOME** : Marilena  
**COGNOME** : Capelli  
**LUOGO E DATA DI NASC.** : Ferrara, 20-01-1970.  
**RESIDENZA** : Via XX Settembre 23/A,  
44028 Poggio Renatico, Ferrara, Italia  
**TELEFONO** : +39 347 2339861  
**e-mail** : magil1@libero.it  
**SKYPE** : **MCUNO.CAPELLI**



Ex D. Lgs 196/2003 autorizzo al trattamento dei miei dati personali.

### **PROFILO PROFESSIONALE**

Ho maturato le mie esperienze in contesti e mercati internazionali fortemente competiti, nell'ambito di svariati canali di vendita e in diversi settori, vendendo prodotti e servizi con l'ausilio di tutti gli strumenti di marketing.

In circa 20 anni di attività ho sviluppato solide e concrete esperienze sia nell'individuazione e sviluppo di nuova clientela che nel consolidamento di quella esistente. Analisi dei mercati, analisi della concorrenza, acquisizione clienti strategici, responsabilità diretta di fatturato. Gestione grandi opere infrastrutturali, gestione contratti. Coordinamento funzioni aziendali per attività di telemarketing e back office, sviluppo vendite on-line.

Durante il mio percorso ho acquisito capacità di problem solving, coaching e team building.

Le principali caratteristiche che definiscono la mia figura professionale sono così sintetizzabili:

- Realizzare gli obiettivi di sviluppo commerciale della Società.
- Pianificare e promuovere le attività di marketing.
- ottimizzazione delle risorse disponibili, rispetto dei budget d'impresa-
- Analisi dei costi.
- Negoziazione.
- La serietà abbinata alla capacità di operare in team di lavoro o in completa autonomia, per il raggiungimento degli obiettivi e dei programmi stabiliti.
- Acquisita capacità di risoluzione dei problemi in situazioni di urgenza o criticità; precisione, puntualità ed affidabilità nello svolgimento delle mansioni, completano il mio profilo.

### **FORMAZIONE**

**2014:** Corso di Acustica passiva degli edifici

**2012:** Corso di Lingua e Cultura Spagnola presso Università di Salamanca (Spagna) B1

#### **2000 - 2011**

In circa 12 anni di esperienza in realtà multinazionali ho partecipato ai seguenti corsi di formazione: Strategia e successo nelle vendite; Intercultural communication: Diversità culturale come Valore; Tecniche e metodologie di coaching; Teambuilding; Problem solving; Corso di comunicazione: come gestire e affrontare i conflitti, negoziazione.

#### **2000: Master in gestione d'impresa:**

Nascita e percorsi di sviluppo di uno start up. (Università di Bologna)

#### **2000: Laurea in Scienze Politiche indirizzo Internazionale: Analisi e gestione dei rapporti in Politica Internazionale.**

Università di Bologna

**1990: Diploma di Ragioneria:** l'Istituto Tecnico Statale "Baschelet", Ferrara

Lingue straniere:

INGLESE: B2 - SPAGNOLO: B1 - TEDESCO: A2

Conoscenze Informatiche:

Pacchetto Office, CRM, SAP MOBILE.

**ESPERIENZE PROFESSIONALI:**

- 2018 ad oggi                    Gestione di patrimoni immobiliari: Valorizzazione dell'immobile, analisi del mercato, analisi delle normative fiscali, valutazione delle opportunità, controllo situazione dell'immobile, gestione degli affitti.
- 2014-2016                    Temporary Manager: consulenza aziendale. Definire gli obiettivi di vendita, monitoraggio dei risultati e conseguente possibilità di correggere e pianificare le successive.  
Settori di Attività: Architettura, progettazione, servizi alle aziende ecc  
Fenit spa (Roma), Zama ecoambiente (Bologna),  
Giorgi Lavorazioni Legno (Ferrara) Moab 80 (Roma)
- 2014                            Consulente d'arredi per settore Residenziale e Contract.  
Minina, Dublino, Irlanda
- 2006 - 2012                    **RS COMPONENTS SPA - MILANO**  
*Key Account Manager*: raggiungimento obiettivi di fatturato e sviluppo clienti, gestione collaboratori, sviluppo vendite on-line.
- 2001- 2006                    **HILTI ITALIA SPA - MILANO**  
Sales Manager settore Industria e Pubblica Amministrazione con obiettivi e responsabilità diretti di fatturato, acquisizione e gestione clienti strategici, gestione grandi opere infrastrutturali. Rapporti diretti con associazioni ed ordini professionali per organizzazione eventi e corsi di formazione prodotto.
- 1994 - 2001                    **Organizzazione Eventi e congressi Freelance.**  
Intimo mare, Micam, Lineapelle, Motorshow, Cosmoprof

**ESPERIENZE PROFESSIONALI ALL'ESTERO:**

- 1991 - 1993                    **Minima, Dublino.** Show room di complementi d'arredo e mobili di design delle migliori marche italiane.  
SHOP MANAGER  
**Tea room Reastaurant, Dublino**  
MANAGER DI SALA  
**Ross Cahill O'Brien Associates Ltd, Architects, Dublin.**  
P.A., INTERIOR DECORATION DESIGNER.

±

Maicon Capelli