

CURRICULUM VITAE DI ELENA ACERBI

INFORMAZIONI PERSONALI

Nata a Tortona (AL) il 08/11/1977

Residente a Tortona (AL)

Stato civile: coniugata

Patente di guida: B, automunita

ISTRUZIONE:

- **2002: Laurea in Economia Aziendale**, certificata come **Laurea in Economia Aziendale indirizzo in Gestione**, conseguita presso l'Università degli Studi di Pavia (16 Dic 2002)
- **2000: Progetto MIBP (Erasmus)**: durata 6 mesi, presso l'università di Mannheim (Germania)
- **1997: Corso per Promotore Finanziario**, organizzato dalla Regione Piemonte in collaborazione con la Cassa di Risparmio di Torino.
- **1996: Corso intensivo lingua tedesca**: presso Europa-Kolleg Kassel, Kassel (Germania).
- **1996: Maturità scientifica** conseguita presso il liceo scientifico "Giuseppe Peano" di Tortona (AL)

CORSI PROFESSIONALI:

- **2007**: Comunicazione e negoziazione internazionale: tecniche e strumenti di negoziazione commerciale
- **2006-2007**: Qualità e sicurezza sui luoghi di lavoro
Approfondimento: LINGUA INGLESE
INFORMATICA
Corso di primo soccorso sui luoghi di lavoro (L.626/94-DM 388/03)

ESPERIENZE PROFESSIONALI:

2003-OGGI:

Ufficio Commerciale Marketing e Comunicazione

Acerbi Industrial Vehicles Srlsu di Castelnuovo Scriveria (AL)

PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

1. Promuovere l'immagine aziendale con gli organi di informazione e con l'esterno in genere:

Sviluppare e organizzare tutte le attività connesse all'immagine aziendale.

Assicurare un costante monitoraggio del mercato e della concorrenza producendo relativi prospetti di analisi (a livello prodotto, rete e price policy), anche in collaborazione con consulenti esterni.

Gestire i rapporti con i mezzi di informazione.

Sito aziendale

Sviluppare modalità operative nuove atte a diffondere ed a migliorare l'immagine aziendale coinvolgendo ed organizzando gli opportuni enti.

Assicurare incontri periodici tra concessionari, venditori e flottisti.

Gestire le visite in stabilimento

Organizzare manifestazioni, rassegne e fiere predisponendo la relativa documentazione. Ad oggi ho organizzato la partecipazione della Acerbi alle seguenti fiere di settore: TRANSPOTEC, Milano - SAMOTER, Verona - TRASCOM, Roma - IAA, Hannover (D) - AEGPL, Nizza (F) - AEGPL, Istanbul (Turchia) - AEGPL, Bucarest (Romania) - EXPOPETROTRANS, Kassel (D) - SOLUTRANS, Lione (F).

2. Sviluppare il marketing aziendale in senso operativo (supporto alla vendita):

Predisporre documentazione lancio nuovi prodotti e relativi listini.

Attivare corsi di training per venditori.

Impostare, su base informatica, una Banca dati Clienti, con priorità alle Grandi Flotte.

Impostare su base informatica il programma offerte.

Proporre e gestire, sulla base del monitoraggio del mercato e della concorrenza ed in collaborazione con gli enti interessati, le modifiche da apportare al Prodotto, compilando la R.P. (Richiesta Prodotto) tempestivamente.

Supporto ufficio tecnico per stesura e gestione schede tecniche

3. Impostare il budget commerciale:

4. Impostare e gestire il budget pubblicitario:

Gestire il budget pubblicitario.

Redigere il budget commerciale.

5. Back office area manager

Preparazione e gestione offerte ed ordini clienti (concessionari e diretti) dall'acquisizione alla consegna.

FUNZIONI AZIENDALI CON LE QUALI INTERAGISCO:

Direzione, Commerciale, Produzione, Amministrazione, Post Vendita, Qualità e Ufficio Tecnico.

2003 (Gennaio-Luglio):

Stage presso la Centauto S.p.A. (Gruppo Arexons) di Tortona (AL), azienda distributrice di prodotti non-oil, con il compito principale di:

PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

Assicurare gli approvvigionamenti di prodotti nel rispetto della politica di qualità aziendale.

Assicurare, mediante le opportune azioni commerciali, che i fornitori rispettino i lead-time con essi concordati e collaborare con la funzione programmazione affinché il processo di fornitura sia compatibile con i programmi di distribuzione.

Assicurare la corretta qualificazione e razionalizzazione del parco fornitori.

Collaborato con il Responsabile Acquisti nel predisporre il budget degli acquisti sulla base di obiettivi di performance migliorativi rispetto ai trend di aumenti/riduzione dei costi.

Assicurare lo stoccaggio della merce ricevuta.

Gestire la spedizione dei prodotti commercializzati tramite corriere.

LINGUE STRANIERE:

Italiano: madre lingua

Tedesco: buona conoscenza della lingua tedesca scritta e parlata

Inglese: conoscenza scolastica della lingua scritta e parlata

CONOSCENZE INFORMATICHE:

Buona conoscenza di: WindowsXP/VISTA/7, Pacchetto Office ed Internet Explorer, Gestionale GEMAX-DIAPASON, Linguaggio HTML (Conoscenza base).

In fede

Elena Acerbi

Si autorizza il trattamento, la comunicazione e la diffusione dei dati personali sopra riportati ai sensi della legge 31 dicembre 1996, n. 675.