

CURRICULUM VITAE di ROBERTA GIROTTI



Girotti Roberta
nata a Sassuolo (MO) il 04.06.1973
cell 347/7368657-335/5208670
@ - rgirotti73@gmail.com
nazionalità italiana

Istruzione e formazione:
1997 laurea Matematica
Università degli studi di Modena

1999 Master in Business
Administration accreditato ASFOR
presso Profingest/Alma Graduate
School

Competenze personali:
Madrelingua italiana
Inglese: livello buono
Tedesco: principiante

Conoscenza sistemi informativi:

- **Ottima conoscenza ambiente operativo Windows e Pacchetto Office e strumenti APPLE.**
- **Internet: utilizzo piattaforme social (Facebook, LinkedIn, Google +, Twitter, Instagram, Pinterest).**
- **DB Relazionali e Ambienti ad Oggetti: SQL Server, Access.**
- **Strumenti di social media marketing.**

Con riferimento al D.lgs. 196/03,
consento al trattamento dei miei
dati.

Obiettivi di Carriera:

Sono un Manager con una consolidata esperienza professionale sviluppata nell'ambito dell'Organizzazione aziendale, del Marketing e del Commerciale di una grande azienda della GDO.

Nella mia vita professionale ho operato in diverse aree: organizzazione e strategia aziendale, analisi dei processi aziendali, area commerciale, area marketing strategico e operativo, comunicazione tradizionale e digitale, con skills di tipo gestionale e analitico.

Possiedo una forte predisposizione per le relazioni, per la gestione delle risorse e per il problem solving.

Ho maturato, infatti, una fortissima esperienza sia nella gestione dei rapporti con i vari organi aziendali, con le aziende partner e con le agenzie con le quali mi interfaccio ma soprattutto mi sono distinta per la velocità ed efficienza nella risoluzione dei problemi, con l'obiettivo di riuscire sempre a trovare equilibrio, coerenza, efficacia/efficienza tra i diversi attori del processo e nella scelta coerente delle azioni commerciali da intraprendere nei confronti del mercato e dei concorrenti.

Ho lavorato spesso in ottica di riorganizzazione e sempre per il raggiungimento di obiettivi assegnati per il miglioramento del rapporto tra costi e benefici nei processi e negli strumenti.

2016 AD OGGI COOP ALLEANZA 3.0 MODENA

Direzione Marketing Strategico

Ruolo: Responsabile Servizio Fidelizzazione e Iniziative Speciali

2016 ad oggi : Progettazione, gestione e monitoraggio di tutto il piano di Fidelizzazione della Cooperativa: Catalogo Annuale, Iniziative di Short Collection, Concorsi, Eventi speciali, Special Promotion, Self Liquidating e Progetti Scuola in termini di gestione del Conto Economico, processi, procedure, e coordinamento di tutti gli attori coinvolti : Comunicazione Commerciale e Istituzionale (sia fisica che digitale), rapporto con l'agenzia e con i pdv, condivisione linee guida progetti con la direzione Politiche Sociali, Logistica, Riordino e analisi di dettaglio del risultato delle iniziative in termini di ROI, incremento vendite e cambiamento del comportamento d'acquisto del SOCIO/Consumatore.

2004 AL 2015 COOP CENTRALE ADRIATICA SCARL MODENA

Direzione Marketing

Ruolo: Responsabile Servizio Marketing Operativo Promozioni e Fidelizzazione:

2004 ad oggi : Progettazione, gestione e Analisi del Piano Promozionale annuale sia in termini di gestione del processo promo che in termini di analisi pre e post di tutte le meccaniche promozionali. Piani di Apertura Punti Vendita, Piani di Sostegno aree in difficoltà, Gestione del processo di budgeting sia in termini di preventivazione che di consuntivazione. Costruzione di strumenti a supporto dei category per la simulazione pre iniziativa e il monitoraggio post.

Dal 2010: In aggiunta al mantenimento della gestione promozionale nel punto sopra descritta, Capo progetto e coordinatore di tutte le attività di fidelizzazione e collezionamento (cataloghi annui, short collection, special promotion, self liquidating) in termini di gestione del Conto Economico, processi, procedure, logistica, riordino, comunicazione, rapporto con l'agenzia e con i pdv

Dal 2014: In aggiunta alle attività sopra elencate, Coordinamento progetto RIVISTA ON LINE : Territori.coop : Conto Economico, gestione sito e rapporto con agenzia (comunicazione, social media marketing, ...); coordinamento category (promo prodotti locali e rapporto con fornitori locali per contribuzione). Eventi collegati al progetto (es. Evento OFF Repubblica delle Idee Reggio Emilia).

2003 AL 2004 COOP CENTRALE ADRIATICA SCARL MODENA

Direzione Generale e Commerciale

Ruolo: Consulente interno e Coordinatore di tutti i progetti commerciali attivati con la nascita della nuova Centrale di Marketing – riporto alla Direzione Generale

Coordinamento dei seguenti Progetti : Mappatura Processi area commerciale, Contratti Fornitori, Decentrato Fornitori, Promozioni, Pricing, Assortimenti.

In seguito, parallelamente ai progetti di cui sopra, formazione part-time alla figura di Category Manager area "Cura della Persona" canale supermercati.

2002 AL 2003 COOP CENTRALE ADRIATICA SCARL MODENA

Direzione Generale

Ruolo : Parte integrante del gruppo di lavoro dei consulenti McKinsey scelti per portare avanti il

