



Mariantonia Desiderio

✉ mariantonia86@libero.it

☎ +39 329 4029858

Residenza: Via De Simone 7, 84048 Castellabate (SA)

Data di nascita: 29 Luglio 1986

PROFILO PROFESSIONALE

Ho maturato una consolidata esperienza nello sviluppo e gestione di percorsi di formazione continua e professionale in ambito commerciale e nella selezione e progettazione dei sistemi di valutazione delle performance.

Sono una professionista esperta nella progettazione di interventi formativi in contesti di sales business development dotata di eccellenti capacità nello sviluppo professionale del personale, nelle attività di team building/working, supportando direttamente i partecipanti nel processo di apprendimento.

Possiedo competenze nella didattica delle aree soft skill, formazione forza vendita, abilità manageriali, comunicazione interpersonale, time management.

Pianifico e gestisco attività strategiche volte a favorire il conseguimento della leadership di mercato di famosi brand.

Ottime capacità di negoziazione, gestione di clienti franchisee e partner aziendali, instaurando buone collaborazioni e fidelizzazioni.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Feb.2019 a oggi

COACH & RETAIL CONSULTANT

Founder

JOB DESCRIPTION

Sono una Talent Coach e Retail Consultant, ho fondato la mia attività di consulenza con la missione di sviluppare i talenti per sviluppare il business. Collaboro con imprenditori e manager in ambito Retail, pronti a migliorare le loro capacità manageriali e competenze strategiche. Attuo percorsi di Coaching individuale e corsi di formazione su temi di vendita, analisi di business, leadership e team management.

Da Mar. 2017 a
Feb.2019

AREA MANAGER

Riporto al Direttore Commerciale

L'OREAL ITALIA

Società operante del settore cosmesi/make up

JOB DESCRIPTION

- Gestione di tutte le attività strategiche e operative nelle regioni Campania, Lazio, Liguria e Sicilia tese al coordinamento dei team, operando da tramite tra sedi e punti vendita
- Management dei team coordinandone le attività e curandone la motivazione e lo sviluppo di competenze professionali attraverso l'implementazione di piani di coaching
- Gestione delle attività di coaching e training session per la rete di vendita
- Gestione e interpretazione del conto economico identificando tempestivamente eventuali scostamenti degli obiettivi

RISULTATI RAGGIUNTI

Durante lo svolgimento del mio ruolo ho raggiunto tutti gli obiettivi prefissati nel rispetto delle tempistiche e delle guideline fornite.

➤ **Creai team di lavoro particolarmente coesi** ed orientati al conseguimento dei target, capace di rendersi autonomi nella realizzazione delle attività. Ho attivamente pianificato, gestito e reclutato gli staff di 6 nuove aperture nel sud Italia in tempi ristretti

- Ho contribuito in maniera determinante allo sviluppo della società in Italia **gestendo direttamente il recruiting, formazione e visual di nuove aperture e ricerca di nuove posizioni.**
- attraverso la crescita delle risorse ho portato gli stores alla crescita del fatturato, **in particolare 2 pdv dall'essere V e VI in classifica per fatturato, sono passati al I e II in Italia e per un anno sono stati i negozi con l'incremento più alto in Europa**

Da Gen. 2016
A Feb. 2017

RETAIL AREA MANAGER

Riporto al Direttore Commerciale

WYCON SRL

Società operante del settore cosmesi/make up

JOB DESCRIPTION

-Gestione di tutte le attività strategiche e operative nelle regioni Campania, Puglia, Calabria, Lazio (per un periodo Portogallo, Belgio, Grecia e Milano cve) tese al coordinamento dei team, operando da tramite tra sedi e punti vendita

-Management dei team coordinandone le attività e curandone la motivazione e lo sviluppo di competenze professionali

-Responsabile della gestione delle aree di selezione, formazione e sviluppo del personale

-Organizzazione della formazione sul prodotto

-Monitoraggio in chiave analitica delle performance realizzate, organizzazione e gestione dello stock individuando le cause di eventuali errori ed implementare adeguate azioni correttive.

-Gestione e interpretazione del conto economico identificando tempestivamente eventuali scostamenti degli obiettivi assegnati ed implementare azioni correttive adeguate.

RISULTATI RAGGIUNTI

Durante lo svolgimento del mio ruolo ho raggiunto tutti gli obiettivi prefissati nel rispetto delle tempistiche e delle guideline fornite.

- **Creati team di lavoro particolarmente coesi** ed orientati al conseguimento dei target
- Ho contribuito in maniera determinante allo sviluppo della società sia in Italia che all'estero **gestendo direttamente il recruiting, formazione e visual di 9 nuove aperture di cui 4 all'etero: Salonico, Porto, Caldas e belgio Sint Niklaas.**

Creazione del sales protocol aziendale, supportando il Training Department nell'erogazione

Da Apr. 2013
A Dic. 2015

CALZEDONIA SPA

Società leader in Italia per la produzione di abbigliamento intimo, calze e costumi, per donna, uomo e bambino.

Gen. 2015

TRAINING SPECIALIST

JOB DESCRIPTION

-Supporto al management nell'impostazione e organizzazione di progetti formativi a tutti i livelli sia per programmi di routine che per programmi specifici, in relazione al fabbisogno formativo

-Analisi e valutazione del grado di competenza della sales force

-Gestione delle attività di coaching e training session per la rete di vendita composta da Area Manager, District Manager e Responsabili dei Punti vendita

-Definizione di piani d'azione finalizzati allo sviluppo delle risorse, in collaborazione con i Country Manager, allineando le strategie commerciali estere con quelle italiane al fine di perseguire nel migliore dei modi gli obiettivi commerciali della società.

-Supporto ai partecipanti nel processo di apprendimento e predisposizione del materiale formativo necessario.

-Individuazione di criteri per misurare l'efficacia del percorso formativo e di modalità di insegnamento volte a favorire l'apprendimento dei nuovi prodotti.

Da Apr. 2013

DISTRICT MANAGER

JOB DESCRIPTION

-Responsabile della gestione globale di un gruppo di negozi, affiliati e direzionali, con l'obiettivo di ottimizzarne le performance, aumentare il fatturato e garantire qualità

-Recruiting, formazione e motivazione delle risorse umane

-Responsabile del visual merchandising dei punti vendita, curando l'allestimento degli store e l'allocazione dei prodotti al fine del raggiungimento degli obiettivi stabiliti.

- Coordinamento dei flussi relativi agli assortimenti merceologici** ottenendo la completa sincronizzazione tra fornitori, azienda e clienti.
- Definizione di tutte le procedure relative alla corretta gestione**
- Analisi del grado di competenza delle risorse** e redazione della reportistica periodica inerente le performance del team (KPI).

Dal 2010
Al 2013

COCA COLA HBC ITALIA

Società leader nel settore delle bevande analcoliche in Italia e il più grande imbottigliatore di prodotti della The Coca-Cola Company sul territorio nazionale.

Da Apr. 2012
Ad Apr. 2013

INSIDE COMMERCIAL

JOB DESCRIPTION

Responsabile dell'implementazione dei piani commerciali, di vendite per lo sviluppo del business del Gruppo garantendo il raggiungimento degli obiettivi di profittabilità mediante la definizione di strategie in linea con le politiche e l'immagine aziendali.

Da Sett. A Gen 2012

MARKET DEVELOPER

JOB DESCRIPTION

Nell'ambito del programma per neolaureati in campo commerciale:

- Progettazione, coordinamento e ottimizzazione** mettendo in atto personalmente tutte le strategie di Trade marketing acquisite per rendere il marchio visibile al cliente finale.
- Implementazione di piani di merchandising per** renderle efficaci e funzionali agli obiettivi aziendali quali l'inserimento di prodotti POP e materiali (frigovetrine, espositori, personalizzazioni) finalizzati agli obiettivi di sviluppo del brand nel canale HORECA e GDO.

Dal 2010 Al 2011

HR STAGE IN TALENT MANAGEMENT E EMPLOYER BRANDING SPECIALIST

JOB DESCRIPTION

Partecipazione al progetto di Employer Branding e Marketing Interno.

Ricoperto ruoli di crescente responsabilità all'interno del progetto iniziando nel 2010 in ambito universitario con l'obiettivo di realizzare una ricerca di mercato al fine di misurare il posizionamento del marchio dell'azienda, fino a proporre una vera e propria strategia di marketing.

Implementazione di una campagna di employer branding di Coca-Cola:

- Sviluppo di employer branding, materiali e strategie
- Monitoraggio dell'andamento dei questionari dei dipendenti attraverso feedback e analisi dei dati.
- Valutazione e formazione del personale
- Definizione degli obiettivi individuali, valutazione dei dipendenti e delle performance potenziali in relazione al percorso di carriera
- Recruiting e selezione del personale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

TITOLO DI STUDIO

2019 Master in Coaching

2019 Master in Food & Beverage management presso Luiss Business School

2019 Master DSA

2010: Laurea magistrale in Psicologia del Marketing e della Comunicazione conseguita presso L'Università La Sapienza di Roma

2009: Training in Corporate & Marketing Communications – TMS Srl Roma

LINGUE

Buona conoscenza della lingua Inglese

COMPETENZE INFORMATICHE

Buona conoscenza del PC, dei principali sistemi operativi presenti sul mercato e dei pacchetti software in ambiente Windows. Conoscenza di SAP, ORACLE, SPSS, SPAD, Adobe Photoshop. Eipass, Lim.