

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

- 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

Principali mansioni
responsabilità

- Renner Coatings Uk Ltd (Corby) – intercompany (9 dipendenti):
 - 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

Principali mansioni
responsabilità

- Con un ruolo di interfaccia cliente/azienda, mi occupo della gestione commerciale del cliente ed in particolare:
 - 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

Principali mansioni
responsabilità

- Renner Spagna S.L.U. (Valencia) – Intercompany (20 dipendenti):
 - 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	IMPIEGATA UFFICIO MARKETING E COMUNICAZIONE	
Principali mansioni responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Curavo la realizzazione del materiale pubblicitario aziendale e la partecipazione ad eventi fieristici. 	
03/2004 - 03/2005	ALLIEVO CAPO SETTORE	c/o Bricocenter Italia s.r.l (Mi)
Principali mansioni responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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	CONSULENTE VENDITA VALUTE	c/o Travelex Italia Ltd. (Bo)
Principali mansioni responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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	ASSISTENTE MARKETING MANAGER	c/o Nilfisk C.F.M. S.p.A. (Mo) – (stage)
Principali mansioni responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestivo la partecipazione dell'azienda agli eventi fieristici e la realizzazione del materiale informativo/pubblicitario aziendale. 	
07/2001 - 02/2002	ASSISTENTE BRAND MANAGER	c/o MASTERFOODS S.p.A. (PV)
Principali mansioni responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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

	FAV Fondazione Aldini Valeriani	
10/2018 – 11/2018	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Corso Transfer Pricing – docente F. Petroncini - – Dottore commercialista ▪ Corso Politiche di pricing – docente D. Rimini – Università di Bologna 	
06/2002 - 07/2003	Fondazione CUOA (Vicenza)	
Diploma	MASTER IN GENERAL MANAGEMENT – SPECIALIZZAZIONE MARKETING MANAGER E CATEGORY MANAGER – Master accreditato ASFOR	
Argomento Master	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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	Università degli Studi di Bologna	
Laurea	Laurea in SCIENZE POLITICHE – INDIRIZZO POLITICO SOCIALE 110/110 lode	
07/1993	I.T.C Rosa Luxemburg (Bologna)	
Diploma	PERITO AZIENDALE CORRISPONDENTE IN LINGUE ESTERE (Inglese e Tedesco) – 60/60	

Dichiarazione del consenso

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

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