

CURRICULUM VITAE



• Dati anagrafici

Maria Cristina Brinetti, nata a Piacenza il 19 Giugno 1969.

Residente a [redacted] (MI) in [redacted]

Tel. [redacted] Cell. [redacted]

E-mail: [redacted]

• Ultima esperienza

Da Gennaio 2014 founder Spaziocuore, Agenzia che opera sul mercato milanese nell'ambito del welfare aziendale e privato.

L'obiettivo principale della società è quello di sviluppare progetti personalizzati per le grandi aziende. I miei principali referenti sono i Direttori del Personale e Direttori Generali delle aziende.

• Occupazioni precedenti

Da Luglio 2009 a Dicembre 2013 impiegata presso e-work Agenzia per il lavoro (100 dip) che opera sul mercato italiano dal 2000. 75 mil di Euro di fatturato.

Il mio ruolo dirigenziale era quello di **Sales & Marketing Director**. Coordinavo la rete vendita: un team di 70 persone distribuite su 20 filiali italiane riportando direttamente all'amministratore delegato della società.

L'obiettivo principale è stato quello di sviluppare competenze interne per poter acquisire quote di mercato in nuovi settori merceologici non presenti in azienda.

Ho creato le nuove divisioni per linee di business: e-health, e-hotellerie, e-banking, e-pharma, disability on the job e l'ultima, legata alla green economy e-green.

Mi sono occupata del rapporto diretto con i Clienti Chiave per la stesura di accordi quadri e per la personalizzazione di progetti speciali. Inoltre mi occupavo del rapporto con le varie associazioni di categoria per la stesura di convenzioni per gli associati nonché organizzazione di eventi con temi giurislavoristi.

Da Gennaio 2007 a Giugno 2009 impiegata presso Just on Business Agenzia per il Lavoro (60 dip) società multinazionale autorizzata ministerialmente ad operare sul mercato italiano come Agenzia per il Lavoro dal 1998. Il mio ruolo era quello di **Sales & Marketing Director**. Coordinavo un team di 50 persone distribuite su 20 filiali e sviluppavo il piano di Marketing aziendale riportando direttamente all'amministratore delegato.

Attraverso un piano di sviluppo commerciale sulla media e grande impresa ho sviluppato del 30% il fatturato aziendale.

Mi sono occupata direttamente della creazione di più Business Unit per la gestione di progetti speciali su grandi aziende come i call center e la GDO. Ho seguito direttamente lo sviluppo dei clienti direzionali.

Inoltre mi occupavo dello sviluppo di accordi commerciali con le varie associazioni di categoria nazionali.

Ho realizzato, con il team Marketing, tutta la nuova comunicazione aziendale on-line, cartacea e di vetrina rivolta al B2B ed al candidato. Organizzato diversi eventi formativi per clienti.

Da Settembre 1998 a Dicembre 2006 impiegata presso VEDIOR Agenzia per il Lavoro (200 dip.), società multinazionale autorizzata ministerialmente ad operare sul mercato italiano come Agenzia per il Lavoro dal 1998 che occupava la terza posizione Mondiale tra le società del settore.

Gennaio 2003 a Dicembre 2006 : Sales Director Italia

Riportando direttamente all'Amministratore Delegato. La posizione prevedeva la gestione della rete commerciale presente su tutto il territorio nazionale con 65 filiali.

Dirigevo 4 Sales Manager che coordinavano l'attività delle singole filiali. Gestivo inoltre il Dipartimento Key Account Manager (10 persone) che operava sul segmento di mercato "grande cliente". Il mio rapporto diretto era il Key Account Director.

La mia responsabilità si allargava a quelli che sono gli sviluppi dei nuovi prodotti Vedior attraverso un Product Manager che si occupava del management dei prodotti Staff leasing e Selezione. Pianificavo e sviluppavo quelle che sono le strategie di marketing aziendale attraverso il dipartimento competente. Determinavo il budget di vendita, il controllo dei risultati e delle strategie di vendita. Identificavo le soluzioni organizzative idonee al raggiungimento degli obiettivi aziendali compresi gli sviluppi su nuovi territori nazionali.

Maggio 2000 – Dicembre 2002 : Key Account Director. Riportando direttamente all'Amministratore Delegato. La posizione prevedeva la creazione di una nuova linea dei key account manager che potesse seguire il segmento di mercato grandi clienti. La mia attività consisteva nel coordinamento di un Team di 10 Key Account Manager, più un supporto tecnico di due persone.

Determinavo il budget di vendita, il controllo dei risultati e delle strategie di vendita. Il fatturato sviluppato sul primo semestre 2000 di attività è stato di 6 Mil di Euro per passare a 22 Mil di Euro di chiusura per l'anno 2002 circa il 40 % in più rispetto gli obiettivi prefissati.

Maggio 1999 – Maggio 2000: Regional Manager. Riportando direttamente al Direttore Commerciale ho sviluppato il mercato nell'area lombarda ed emiliana attraverso l'organizzazione e il coordinamento del lavoro di 15 filiali.

Settembre 1998 – Maggio 1999: Responsabile di filiale. Riportando direttamente al Direttore Commerciale ho sviluppato il business nell'area lombarda con l'apertura della prima filiale della multinazionale a Milano. Mi sono occupata dell'organizzazione della filiale attraverso la gestione del lavoro di due persone e sviluppo diretto dei clienti.

Da Giugno 1996 a Settembre 1998 in Novasystem srl (60 dipendenti), società di servizi integrati per le aziende. Sviluppo software, corsi di formazione , vendita di HW.

Responsabile vendite.

Riportando direttamente all'Amministratore Delegato ho coordinato la vendita e l'attività di customer-care, sviluppando direttamente i clienti direzionali. In tale ruolo ho anche gestito le politiche di promozione e di comunicazione (pubblicità, fiere) attraverso la gestione di un team di lavoro di 5 persone.

Dal Dicembre 1992 al Giugno 1996 in PLLB Elettronica S.p.A. (250 dipendenti), società che progetta e produce apparati e sistemi di supervisione delle reti di telecomunicazioni.

Responsabile documentazione e formazione prodotti software

Mi sono occupata direttamente dello sviluppo della documentazione in linea e su carta dei prodotti Software sviluppati all'interno dell'azienda. Lavoro svolto in massima sinergia con gli sviluppatori. Inoltre pianificavo l'attività del team dei formatori e gestivo direttamente i corsi di formazione sui pacchetti software sviluppati per i clienti.

● **Studi**

1988 - Diploma di Maturità – Liceo Scientifico - Piacenza

2001 - Master "Varvelli" – Il manager a Valore aggiunto

2002 – 2010 – CFMT, centro di formazione per i dirigenti del commercio –Vendita strategica – Marketing Mix

2011 - Sales-lab

2012 – Gestione risorse umane – Sole 24 Ore

● **Lingue**

Inglese discreto

● **Altre informazioni**

Abitudine a lavorare per obiettivi. Capacità di motivare team qualificati. Buona comunicazione. Capacità di gestire situazioni complesse. Cultura manageriale e forte leadership personale. Al di là delle mie esperienze specifiche, sottolineo la mia capacità di avere lavorato in contesti di mercato sfidanti e diversi, gestendo sia le non sempre facili logiche imprenditoriali della media azienda che le più complesse politiche corporate della multinazionale e adattando il mio stile manageriale al contesto di riferimento con doti di flessibilità ed intelligenza emotiva.

Vi autorizzo all'utilizzo dei miei dati personali ai sensi della legge 196/03.

25/10/17

