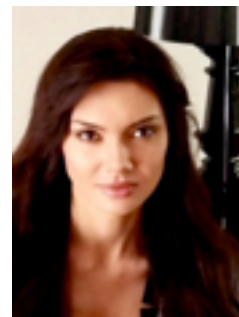


FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **NINA QUINNEY**
Indirizzo **MILANO, ITALIA**
Telefono **+39 349 9827748**
E-mail [**nina.quinney@gmail.com**](mailto:nina.quinney@gmail.com)

TARGET PROFESSIONALI E
ULTERIORI INFORMAZIONI

Executive Sales & Business Development Specialist

Sono uno specialista con un'ampia esperienza nel campo delle Vendite B2B e Business Development, con comprovate capacità di gestione aziendale e nello sviluppo di solide relazioni commerciali per varie società italiane ed estere.

Attualmente sono alla ricerca di nuove opportunità professionali che riflettano le proprie esperienze acquisite e che forniscano nuove possibilità di sviluppo.

Visto la mia pluriennale esperienza nel settore luxury, desidero reinserirmi nel settore della **Alta Moda & Accessori di Lusso** dove poter proseguire la mia carriera professionale.

Le aree di interesse includono **Business Development sul territorio nazionale ed internazionale, Gestione Account Clienti / Gestione Vendite B2B, Applicazioni di Marketing, Sostegno al Management nelle attività aziendali, Gestione Attività Showroom.**

ESPERIENZE LAVORATIVE

- **2018 - presente** **SCORDO & PARTNERS SRL**
- Nome e indirizzo ente **Via Pisacane 22, Milano, Italia**
- Tipo di impiego **Executive Account Manager & Business Development Manager**
- Tipo di azienda o settore **Produzione Materiale per la Comunicazione Aziendale.**

<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<ul style="list-style-type: none"> • Società di comunicazione che offre servizi completi alle grandi aziende attraverso la produzione di materiale creativo destinato al marketing e alla comunicazione aziendale, con una gamma di prodotti a 360° come : produzione e post produzione video e di materiale per web tv, ideazione e realizzazione siti web, graphic design e motion graphics, infografica, produzione di filmati corti di presentazione prodotto o di presentazione azienda, produzione di materiale grafico per ricerche di mercato, materiale per fiere di settore e allestimenti stand aziendali con materiale audio visivo, materiale interattivo per web tv, materiale per la comunicazione stampa e multimedia, consulenza marketing e progettuale, brand identity, organizzazione di eventi aziendali, etc. • La società opera contemporaneamente nel settore televisivo nella produzione di programmi tv come Chiambretti Night e Markette, il Festival di Sanremo, Matrix, X-Style e Hype in onda su Canale 5. • Responsabile della gestione dell'account aziendale e dell'acquisizione nuovi clienti. • Presentazione del materiale portfolio e trattative contrattuali con la clientela. • Implementazione business development attraverso proposta di nuovi progetti e collaborazioni con terzi. • Gestione amministrativa e delle attività aziendali.
<ul style="list-style-type: none"> • 2014 - 2017 	<p>WOLF & CROFT PARTNERS LIMITED</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo ente 	<p>Wolf & Croft Partners Limited 50 Broadway, London, SW1H0BL, United Kingdom</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di impiego 	<p>Partner, BU Manager & Business Development Manager</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di azienda o settore 	<p>Luxury Leisure . Sviluppo Strutture Turistiche e Resort.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabile della Divisione Sviluppo Internazionale della società con ruolo commerciale. • Ho gestito con successo il portafoglio clienti esistente e ho apportato nuovi progetti internazionali. • Ho orchestrato e ho implementato un nuovo progetto relativo alla ricostruzione e gestione di un resort turistico di lusso a Havana, Cuba. • Ho gestito la BU Havana, Cuba e ho condotto trattative strategiche con diversi enti governativi pertinenti all'espansione delle attività aziendali sul territorio Cubano. • Avvio di trattative con fornitori di servizi di terze parti. • Preparazione e presentazione di progetti all'attenzione degli investitori occidentali. • Ho implementato la strategia di marketing e di vendita, ho svolto trattative commerciali con tour operator e ho partecipato a fiere internazionali del settore. • Portavoce dell'azienda e gestione delle attività PR e della stampa. • Organizzazione eventi con scopo di marketing.
<ul style="list-style-type: none"> • 2010- 2014 	<p>QUINNEY BRAND TRADING & ASSOCIATES</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo ente 	<p>Milano, Italia</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di impiego 	<p>Strategic Buyer Abbigliamento Luxury Fashion</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di azienda o settore 	<p>Luxury Fashion. Buying office per abbigliamento alta moda stock.</p>
	<p>Marchi : Just Cavalli, Brunello Cuccinelli, Armani, Dolce & Gabbana, Valentino, Saint Laurent, Calvin Klein, Belstaff, Moschino, Nolita, Hugo Boss, Guess, Dsquared, Loropiana, Costume National, Alberta Ferretti, Cesare Paciotti, G-Star Raw, etc.</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<ul style="list-style-type: none"> • Buying services per clienti provenienti dall'Italia, Europa Occidentale, Est Europa & Russia. • Gestione ordini e consulenza per gli acquisti di grandi volumi di stock abbigliamento 'Made in Italy' di marca, uomo, donna e bambino, calzature, accessori e pelletteria. • Consulenza per start-up di nuove aperture, gestione e monitoraggio punti vendita outlet sul territorio nazionale e all'estero. • Gestione del cliente a 360 gradi, consulenza e supervisione di logistica import/export, visual merchandising e materiale promozionale. • Studi di fattibilità, inserimento nuovi brands presso i punti vendita in gestione, implementazione di promozioni di vendita su misura. • Mappature concettuali di marketing e della strategia dei prezzi per aumentare i risultati delle vendite in alleanza con il piano strategico del singolo cliente. • Monitoraggio del panorama competitivo attraverso visite in luogo e incontri con i clienti. • Gestione proprio punto vendita retail luxury brands.
<ul style="list-style-type: none"> • 2008- 2010 	<p>MAXI COLLECTION SRL</p> <p>Via R. Rubattino 94a 20134 Milano</p> <p>Account Manager Est Europa & Russia</p> <p>Luxury Fashion. Showroom di abbigliamento firmato stock.</p> <p>Marchi : Armani, Dolce & Gabbana, Valentino, Yves Saint Laurent, Calvin Klein, Just Cavalli, Gucci, Prada, Belstaff, Moschino, Frankie Morello, Nolita, Hugo Boss, Guess, Dsquared, LoroPiana, Costume National.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo ente • Tipo di impiego • Tipo di azienda o settore 	<ul style="list-style-type: none"> • Sales Account Manager per i mercati Est Europa e Russia. • Gestione delle vendite BtoB, con responsabilità del portafoglio aziendale esistente e per l'aumento del volume di vendita in proporzione per ogni mercato attraverso l'acquisizione di nuovi clienti. • Incaricata delle trattative contrattuali con la clientela di nuova acquisizione. • Sviluppo ed implementazione delle strategie di vendita annuali personalizzate per ogni mercato in vista dell'aumento delle opportunità di crescita aziendale. • Presentazione dei prodotti presso lo showroom e inserimento ordini sul sistema informatico. • Follow-up logistica e spedizioni della merce.
<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<ul style="list-style-type: none"> • Persona referenze <p>Massimiliano Albanese - General Manager & Titolare (Su richiesta)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 2007- 2008 	<p>ITTIERRE HOLDING</p> <p>Zona Industriale Pantaniello 1, Pettoranello Del Molise, 86090 IS, Italia Showroom: Via Serbelloni 2, Milano, Italia</p> <p>Showroom Sales Account</p> <p>Luxury Fashion. Showroom moda. Produttore e Distributore di Abbigliamento e Accessori di Alta Moda 'Made in Italy'. Marchi: GF Ferrè, Just Cavalli, Galliano, Costume National C'N'C', Extè, Ermanno Scervino.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo ente • Tipo di impiego • Tipo di azienda o settore 	<ul style="list-style-type: none"> • Sales Account Manager per i mercati Est Europa e Russia. • Gestione delle vendite BtoB, con responsabilità del portafoglio aziendale esistente e per l'aumento del volume di vendita in proporzione per ogni mercato attraverso l'acquisizione di nuovi clienti. • Incaricata delle trattative contrattuali con la clientela di nuova acquisizione. • Sviluppo ed implementazione delle strategie di vendita annuali personalizzate per ogni mercato in vista dell'aumento delle opportunità di crescita aziendale. • Presentazione dei prodotti presso lo showroom e inserimento ordini sul sistema informatico. • Follow-up logistica e spedizioni della merce.

- Principali mansioni e responsabilità
 - Sales Assistant presso lo Showroom aziendale per i mercati EMEA.
 - Ho gestito le vendite BtoB di calzature e accessori per i cinque marchi GF Ferrè, Just Cavalli, Costume National C'N'C', Galliano, Extè.
 - Presentazione e vendita in showroom di collezioni stagionali ai partner di Ittierre Holding. Responsabile della presentazione delle collezioni ai clienti e la gestione degli ordini in sede.
 - Ho fornito supporto e consulenza agli acquirenti wholesale derivanti da mercati dell'Europa dell'Est, della Regione Balcanica e EMEA
 - Supporto e assistenza al cliente in lingue straniere quali l'inglese, russo, romeno e francese.
 - Incaricata dell'aggiornamento dei dati nei sistemi aziendali e nell'elaborazione elettronica degli ordini utilizzando la piattaforma elettronica SAP.
 - Gestione del buono stato della collezione e gli aggiornamenti di prodotto e dei listini prezzi.
- Persona referenze
 - Piero Russo - Account Manager (Su richiesta)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- **2018 - 2019**
 - Executive Master in Luxury Management (in corso)**
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - 24Ore Business School
 - Via Monte Rosa 91, Milano, Italia
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Strategie Omnichannel e Processi di Internazionalizzazione. Nuovi Scenari del Lusso tra Digitalizzazione, Sostenibilità e Innovazione nei Principali Settori di Eccellenza Italiani.
 - Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)
 - Executive Master
- **2015 - 2017**
 - Specializzazione in International Development per BA in Business Studies**
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - The Open University Business School - Milton Keynes
 - Walton Hall, Kents Hill, Milton Keynes MK7 6AA, United Kingdom
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - International Development in the Globalised World, Global Economics & Politics, International Relations
 - Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)
 - Specialistica nello Sviluppo Internazionale per Laurea in Economia e Commercio
- **2010 - 2014**
 - B.A. Honours in Business Studies.**
 - Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - The Open University Business School - Milton Keynes
 - Walton Hall, Kents Hill, Milton Keynes MK7 6AA, United Kingdom
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Business Functions, Management & Financial Accounting, Marketing, Operations Management, Information Management, Macro & Micro Economics, Strategic Planning & Implementation
 - Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)
 - Laurea Vecchio Ordinamento in Economia e Commercio
- **2013**
 - IELTS - Certification in English Language Proficiency for Professional Use**
- **2006**
 - TOEFL - Advanced Certification in English Language Proficiency**

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
University of Cambridge
Trinity Lane, Cambridge, CB2 1TN, United Kingdom
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
Business English for Corporate use in Multinational Companies

LINGUA PRIMARIA

ITALIANO

Altre lingue	INGLESE	RUSSO	ROMENO	SPAGNOLO	FRANCESE
• Abilità verbali	Eccellente	Eccellente	Eccellente	Eccellente	Buono
• Abilità di scrittura	Eccellente	Eccellente	Eccellente	Medio	Medio
• Abilità di lettura	Eccellente	Eccellente	Eccellente	Buono	Buono

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Propulsione verso l'analisi strategica, creativa e con la capacità di leadership. Eccellenti competenze organizzative che sono state acquisite lavorando con diverse unità di business con necessità di raggiungimento degli obiettivi a termine. Efficienza nella gestione di progetti complessi. Leadership e eccellenti competenze di pianificazione e esecuzione.

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Ottime competenze relazionali sviluppate nel corso degli anni studiando e lavorando in gruppi con persone di varie origini ed etnie, scambiando in continuazione conoscenze professionali e di cultura generale. Ottimo rapporto con collaboratori e gruppi lavorativi dove lo spirito di lavoro in squadra è essenziale. Mi ritengo una persona motivata, tenace, energica, persuasiva e credibile.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Ottime doti nella gestione programmi e software destinati alla gestione dell'ufficio. Windows & Mac.

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE

- Una comprensione ben sviluppata dei marchi dell'Alta Moda e del design e dei mercati pertinenti. Conoscenza delle operazioni wholesale e retail, le tendenze e il posizionamento dei prodotti sul mercato.
- Alta percezione estetica e capacità nel design degli interni.
- Capacità musicale discreta - Chitarra elettrica e acustica.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Alta disponibilità per spostamenti e viaggi di lavoro.

PATENTE O PATENTI

B - Automunita;
Patente di Abilitazione al Comando di Unità da Diporto - Entro 12 miglia

L'autorizzazione all'accesso e al trattamento di dati personali sensibili è concessa in conformità ai regolamenti italiani in materia di tutela della privacy di D. Lgs 196/03.