



FORMATO EUROPEO PER  
IL CURRICULUM VITAE



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Cognome e Nome  
Residenza  
Cellulare  
E-mail  
Data di nascita

**PESSOTTO LAURA**

Via Leopoldo Gasparotto, 101 – 21100 VARESE (VA) – Italy  
**+39 3401489885**  
**laurapessotto9@gmail.com**  
09/02/1965

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo datore di lavoro
  - Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dallo 01/01/2016 ad oggi

KREATIVE GROUP di Alessandro Gedda – Via Balestra, 31 - 6900 Lugano

**Progettazione, realizzazione e gestione stand fieristici ed eventi**

**Customers Management e Project Management**

Definizione progetto e strategia di comunicazione con Clienti sia nazionali che internazionali (preventivi, budget, presentazione progetto ...); Organizzazione preparatoria stand fieristico (gestione pratiche e ordini verso la fiera o ente organizzatore; definizione aspetti logistici sia in campo nazionale che internazionale; definizione squadre di lavoro); Verifica progetto con progettisti; creazione scheda di lavoro e controllo piante ed esecutivi (per cliente, per ente fiera, per progettazione ) Gestione squadre di lavoro e supervisione allestimento in loco (Italia ed Europa) ; Gestione globale del progetto; Gestione fornitori; Gestione del cliente : dalla fase interlocutoria, alla fase di progettazione e definizione, sino alla fase di allestimento.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo datore di lavoro
  - Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 1/1/2011 al 31/12/2015

ALESSANDRO GEDDA & PARTNERS – Via Cesare Ajraghi, 12 - Milano

**Agenzia di comunicazione, progettazione e gestione stand fieristici ed eventi**

**Customers Management**

Definizione progetto e strategia di comunicazione con Clienti sia nazionali che internazionali (preventivi, budget, presentazione progetto ...); Condivisione progetti con progettisti; Supervisione allestimento in loco (Italia ed Europa). Definizione con cliente degli aspetti di grafica. Gestione fornitori; Gestione del Cliente: dalla fase interlocutoria alla fase di progettazione e definizione, sino alla fase di allestimento.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo datore di lavoro
  - Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 2008 al 2010

WHIRLPOOL EUROPE SRL – Viale G.Borghi, 27 – Comerio (VA) – Italy

**Produzione e Distribuzione Grandi Elettrodomestici**

**Marketing e Brand Communication Manager – Kitchen Aid**

Definizione e Gestione delle strategie di Marketing del brand in campo Nazionale  
Definizione e gestione delle attività di BTL di supporto al Trade e al Brand ; gestione e responsabilità del budget di marketing e vendite.

Definizione della gamma prodotti (aspetti estetici, logistici e di produzione)

Definizione di listini prezzo e posizionamento di mercato

Definizione e gestione delle operazioni di marketing e trade marketing

Gestione e organizzazione di attività di comunicazione (**scuole di cucina; training group presso i clienti; fiere; eventi ...**)

- Date (da – a)

Dal 2004 al 2007

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nome e indirizzo datore di lavoro <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo di azienda o settore</li> <li>• Tipo di impiego</li> </ul> </li> <li>• Principali mansioni e responsabilità</li> </ul>	<p>WHIRLPOOL EUROPE SRL – Viale G.Borghì, 27 – Comerio (VA) – Italy</p> <p><b>Produzione e Distribuzione Grandi Elettrodomestici</b></p> <p><b>Senior Built-in Product Manager – Italy – Whirlpool, Ignis and Bauknecht</b></p> <p>Responsabilità' (Quote mercato, posizionamento, profit , pianificazione ) di tutte le gamme di prodotto del settore elettrodomestici da incasso per il mercato italiano di tutti e tre i brand del gruppo</p> <p>Gestione di Product Manager Junior per frigoriferi e lavastoviglie</p> <p>Definizione della gamma di forni, piani cottura e microonde</p> <p>Definizione dei listini prezzo per il trade ( Distribuzione ed Industria ) per i tre band</p> <p>Definizione con Trade Marketing delle azioni promozionali sul trade per categorie prodotto</p> <p>Definizione con Brand Manager di cataloghi, materiale BTL e ATL dei prodotti</p> <p>Partecipazione nella fase di progetto e partecipazione attiva negli eventi e fiere di presentazione prodotto (RoadShow)</p> <p>Relazione con il trade (distribuzione ed industria) nella definizione delle nuove gamme</p>
<p>Date (da – a)</p> <p>Nome e indirizzo datore di lavoro</p> <p>Tipo di azienda o settore</p> <p>Tipo di impiego</p> <p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>Dal 1999 al 2003</p> <p>WHIRLPOOL EUROPE SRL – Viale G.Borghì, 27 – Comerio (VA) – Italy</p> <p><b>Produzione e Distribuzione Grandi Elettrodomestici</b></p> <p><b>Built-in Forni e Piani cottura Product Manager – Italy – Whirlpool, Ignis and Bauknecht –</b></p> <p>Definizione della gamma di forni, piani cottura per tutti e tre i brand</p> <p>Responsabilità' quote di mercato, posizionamento, profit e pianificazione di forni, piani cottura per tutti e tre i brand</p> <p>Definizione dei listini prezzi per il trade ( Distribuzione ed Industria ) per i tre band</p> <p>Definizione con Trade Marketing delle azioni promozionali sul trade per categorie prodotto</p> <p>Definizione con Brand Manager di cataloghi, materiale BTL e ATL dei prodotti</p> <p>Partecipazione nella fase di progetto e partecipazione attiva negli eventi e fiere di presentazione prodotto</p> <p>Relazione con il trade (distribuzione ed industria) nella definizione delle nuove gamme</p>
<p>Date (da – a)</p> <p>Nome e indirizzo datore di lavoro</p> <p>Tipo di azienda o settore</p> <p>Tipo di impiego</p> <p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>Dal 1994 al 1998</p> <p>WHIRLPOOL EUROPE SRL – Viale G.Borghì, 27 – Comerio (VA) – Italy</p> <p><b>Produzione e Distribuzione Grandi Elettrodomestici</b></p> <p><b>Trade Marketing Manager - Built-in Department – Italy</b></p> <p>Definizione e gestione delle politiche commerciali con il Trade (Distributori ed Industria)</p> <p>Definizione con i product managers e gestione delle azioni promozionali al trade</p> <p>Gestione del budget promozionale e del budget per attività' sales e marketing</p> <p>Definizione con brand manager e product manager e relativa gestione degli eventi di presentazione al trade</p> <p>Definizione con brand manager e product manager di tutto il materiale BTL per il trade (cataloghi, brochure, materiale promozionale ...)</p>
<p>Date (da – a)</p> <p>Nome e indirizzo datore di lavoro</p> <p>Tipo di azienda o settore</p> <p>Tipo di impiego</p> <p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>Dal 1992 al 1993</p> <p>WHIRLPOOL EUROPE SRL Viale G.Borghì, 27 – Comerio (VA) Italy</p> <p><b>Produzione e Distribuzione Grandi Elettrodomestici</b></p> <p><b>Assistente – gestione ordini – trade marketing basic</b></p> <p>Assistente del Direttore Vendite nel neo reparto dell'elettrodomestico da incasso ; gestione ordini per nr 2 clienti ; gestione prime attività' di trade marketing</p>
<p>Date (da – a)</p> <p>Nome e indirizzo datore di lavoro</p> <p>Tipo di azienda o settore</p> <p>Tipo di impiego</p> <p>Principali mansioni e responsabilità</p>	<p>1989 al 1991</p> <p>WHIRLPOOL EUROPE SRL Viale G.Borghì, 27 – Comerio (VA) Italy</p> <p><b>Produzione e Distribuzione Grandi Elettrodomestici</b></p> <p><b>Contabilità Clienti e Recupero Crediti – Divisione Commerciale Italia</b></p> <p>Emissione fatture a Clienti</p> <p><b>Registrazione partite contabili Clienti</b></p> <p><b>Recupero Crediti Clienti</b></p> <p>Analisi Scaduto , Analisi Partite attive e passive</p>

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Date (da – a)	Luglio 1988
Nome e tipo di istituto	Istituto Tecnico Commerciale “F.Daverio” di Varese (VA) – Italy
• Principali materie / abilità	Ragioneria/ tecnica bancaria/ diritto ed economia/ matematica /inglese/ francese
Qualifica conseguita	Ragioniere
• Voto	58/60
Date (da – a)	1997
Nome e tipo di istituto	Corso serale presso Università Bocconi – Milano (MI) – Italy
Principali materie / abilità	Economia e Commercio – MARKETING OPERATIVO e STRATEGICO
Qualifica conseguita	Attestato partecipazione corso Marketing Operativo Strategico –
MADRELINGUA	Italiano
ALTRE LINGUE – INGLESE	Scritto : Buono / Orale : Buono
FRANCESE	Scritto : livello scolastico / Orale : livello scolastico
CAPACITA' e COMPETENZE ORGANIZZATIVE E GESTIONALI	Buone capacità organizzative e gestionali maturate nel corso delle differenti esperienze lavorative dove ha potuto negli anni migliorare e svilupparsi significativamente nel raggiungimento degli obiettivi preposti. Ottime capacità di problem solving
CAPACITA' e COMPETENZE RELAZIONALI	Ottime capacità comunicative e relazionali. In tutte le attività professionali svolte il contatto con il cliente, con gli enti esterni ed interni hanno maturato una grande e spiccata attitudine ai rapporti interpersonali. Grandi capacità di lavoro di team . Grande capacità di gestire il cambiamento e i processi di innovazione e sviluppo.
COMPETENZE INFORMATICHE	Ottime capacità utilizzo pacchetto operativo OFFICE Windows ( Word, Excel, Power Point) Ottime capacità utilizzo MAC – pacchetto grafico IN-Design e Illustrator Buona conoscenza Internet, Social Networks ; Mail-Chimp per creazione e gestione newsletter elettroniche

*CONSENTO AL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI PERSONALI AI SENSI DELL'ARTIC. 13 DEL D.LGS N° 196/2003*

*Laura Pessotto*

