

ANNA VEXINA

04 novembre 1980
via Roggia Bartolomea, 7
Assago (MI) 20090 Italia
+39 348 366 7347
anna.vexina@gmail.com
Skype: annavexina



ESPERIENZA MATURATA:

[apr.2016 - mar.2018] Customer Service specialist presso Giorgio Armani S.p.A.

- Gestione ordini clienti per le diverse collezioni del brand, Russia&CSI, Est Europa
- Contatti con gli showroom, produzione e i clienti; gestione anagrafiche clienti;
- Monitoraggio tempistiche di produzione, assegnazione, imballi e spedizione; gestione reclami e ordini Materiale Pubblicitario;
- Coordinamento con Ufficio gestione Credito per controllo della posizione debitoria;
- Emissione delle fatture e con il referente logistico per l'emissione dei relativi ddt;

[01.2011 – 10.2015] Agente Vendite Estero per mercati dell'Europa dell'Est

- Sviluppo vendite sul territorio attraverso i distributori locali (settore Design Artistico);
- Negoziazione dei contratti con i distributori locali: prezzi, scontistica, termini di pagamento, consulenza sulle problematiche doganali e altre pratiche necessarie;
- Gestione dei rapporti con i clienti (B2B): market visits, incentives, special projects;
- attività Back-Office: inserimento ordini, fatturazione, reclami, campionatura.

[06.2012 – 07.2013] Societa Italia s.r.l.

- show-room sales assistant Philipp Plein, La Perla, Blugirl
- assistenza clienti, inserimento ordini

[01.2010 – 11.2010] International Business Unit Sanpellegrino S.p.A

[11.2006 – 12.2009] Ufficio di Rappresentanza di Sanpellegrino S.p.A a Mosca

Area Sales Development Manager; S.Pellegrino e Acqua Panna Brand Manager

- sviluppo delle vendite sul territorio russo e della CSI attraverso i distributori locali - negoziazione dei contratti commerciali, dei obiettivi e KPI, strategie commerciali e marketing;
- gestione del team di 3 persone di forze vendite dedicate al prodotto e distribuite sul territorio;
- gestione delle attività marketing e PR dei brand, lavoro con le agenzie esterne;

[11.2004-11.2006] Unilever, Mosca

Brand Manager

- brand budgeting, previsioni vendite, coordinamento con uffici di produzione, logistica e vendite, gestione dell'attività PR e marketing (ATL, BTL).

ISTRUZIONE:

[09.1998 - 06.2003]

Università Lomonosov di Mosca. Facoltà di Economia Internazionale

Tesi di Laurea: Marketing e Sistemi Distributivi (basata sulla ricerca svolta in stage presso un'agenzia marketing)

LINGUE STRANIERE:

Russo (madrelingua)
Italiano (molto buono)

Inglese (upper intermediate, IELTS 8)
Francese (basilare)

PUNTI DI FORZA:

- esperienza multiculturale presso le aziende internazionali;
- vaste esperienze accumulate => Vendite + Servizi Post-Vendite;
- dinamismo e spirito intraprendente

INFORMAZIONI PERSONALI:

- documenti: doppia cittadinanza Russa / Italiana
- automunita, patente B