

IVANA AMATO

Tel.3405601068

e-mai:i.amato@whenow.com

Dichiarazioni Personali

Negli anni ho maturato una significativa esperienza nel settore dei servizi rivolti al cliente, ciò mi ha permesso di avvicinarmi allo studio del Marketing dandomi la possibilità di comprendere le logiche e le dinamiche sottostanti le strategie pull o push da attuare verso il cliente. La mia attitudine senonché passione all'analisi e alla sistematica osservazione degli elementi che compongono un sistema di produzione del bene e del servizio usufruibile mi ha direzionato durante le mie esperienze di lavoro verso la divisione del Controllo di Gestione dove ho trovato la mia naturale posizione per poter dare il meglio delle mie capacità. Ho svolto ruoli di natura commerciale occupandomi della relazione negoziale tra i clienti e l'azienda, ciò mi ha permesso di sviluppare una maggiore sensibilità all'influenza reciproca che esiste tra le diverse funzioni e reparti nel pianificare e costruire il budget economico e direzionarlo verso il risultato prefissato.

Esperienze di lavoro significative

Dica srl

BOARD MEMBER (04/18 ad Oggi)

L'Azienda con sede in Sicilia investe su talenti del territorio per diventare operativa nel mondo digitale fornendo ai clienti soluzioni innovative di proposizione del Brand sul mercato e piattaforme integrate per Market Place aziendale.

Mi occupo delle strategie coordinamento ed organizzazione della Business Unit dedicata allo sviluppo del Market Place

Settore: Società di DIGITAL INNOVATION

Whenow Contact

Founder e Ceo (04/15 ad Oggi)

Mi occupo della costruzione dinamica della contabilità analitica aziendale e dello sviluppo commerciale del business. Curo l'organizzazione operativa al fine di avere sempre una snella e flessibile struttura organizzativa che risponda ai criteri di economicità sempre volti al mantenimento di una posizione aperta al cambiamento sul mercato. Ad oggi l'azienda ha diversi partnership e rete di networking con diversi Clienti e aziende operanti nel settore delle Utilities, Telco e Finanziario.

Settore: Azienda di Servizi

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)

Ilaty srl

CONSULENTE (da 01/17 a 06/17)

L'azienda richiedeva la creazione di una struttura di contabilità analitica tale da comprendere meglio le strategie di vendita aziendali . divisa per paese di esportazione, modello di produzione e canale di vendita. Mi sono occupata dell'analisi con il team di gestione dei dati economici della struttura organizzativa aziendale per stendere le basi di un modello di reporting rispondente alle esigenze del CEO. Ho impostato la contabilità analitica divisa per paese di esportazione, modello di produzione e canale di vendita, comunicando tempestivamente i risultati commerciali al CEO. I risultati raggiunti hanno permesso di effettuare scelte strategiche adeguate e correttive per aumentare il margine del business..

Settore: Moda

Life Brain

CONSULENTE (da 04/16 a 04/16)

Per l'avvio dell'attività di inbound e gestione del Numero Verde si è individuato come obiettivo primario dell'intervento quello di creare uniformità all'interno del target di riferimento: i destinatari della formazione necessitavano di sviluppare modalità di comportamento coerente nell'approccio al cliente attraverso una comunicazione capace di veicolare messaggi uniformi ed esaustivi. Mi sono occupata di stendere una pianificazione di formazione sulle modalità di gestione della comunicazione al cliente e sulla modalità di gestione operativa del sistema come interfaccia tra operatore e cliente.

Settore: Strutture Ospedaliere e Sanità

Fides Spa

CONSULENTE (da 08/15 a 03/16)

Mi sono occupata di strutturare il controllo di gestione e la relativa reportistica, di introdurre e sviluppare adeguate KPI e metriche di processo; guidare il budgeting, forecasting e le attività di pianificazione, lavorando a stretto contatto con il team di ente di gestione. Ho impostato e studiato con il team della divisione IT un sistema di reporting atto a monitorare il primo Mdc di ogni segmento all'interno dell'attività produttiva e lo scostamento tra obiettivi pianificati e risultati conseguiti e informando di tali scostamenti gli organi responsabili. Data la mia conoscenza ed esperienza nella creazione di una contabilità analitica e dei sistemi di reportistica adeguati a settori leader come società di servizi al cliente abbiamo raggiunto significativi risultati nella pianificazione dei progetti relativi al committente Enel Energia e Doich Bank strutturando un'organizzazione efficiente ed efficace ed economicamente sostenibile.

Settore: Servizio per il credito

Qè srl

Manager (da 01/10 a 07/15)

Responsabile operativo della struttura di customer care dedicata ad attività inbound/outbound composta da 500 postazioni e circa 800 risorse, specializzata nella gestione di commesse del mondo telco (Wind consumer), utilities (Enel), media & communication (Sky). In qualità di Responsabile della Business Unit mi sono occupata della definizione e stesura del budget aziendale. Ho avuto la responsabilità della gestione del personale operativo, dello sviluppo delle risorse assegnate con particolare attenzione all'engagement e all'employees satisfaction. Mi sono occupata quindi di definire gli obiettivi e assegnare il budget alle diverse divisioni, organizzare la forza vendita, creare e sviluppare metodi di monitoraggio e valutazione delle performance. Ho organizzato incontri con il team di venditori al fine di monitorare e analizzare con loro i risultati operativi raggiunti così da condividere tutte le informazioni utili ed attivare i correttivi laddove le performance non dovessero essere soddisfacenti. Ho supervisionato l'attività dei venditori attraverso la continua analisi del loro comportamento e la gestione dei conflitti. Ho presentato periodicamente i risultati al CEO. Ho avuto rapporti diretti con il management delle aziende clienti per la gestione, lo sviluppo ed il mantenimento dei rapporti commerciali. Ho svolto attività di account commerciale, in particolare, mi sono occupata della negoziazione dei contratti e della pianificazione dell'attività di vendita in fase di acquisizioni di nuovi clienti formulando offerte e prezzi di vendita secondo le direttive stabilite con la direzione commerciale.

Settore: Servizio per il credito

Istruzione

Master in Digital Marketing

Il sole 24 ore Business School

Aree tematiche:

- NUOVI CONTESTI DI MERCATO E SCENARI DI CONSUMO
 - POSIZIONAMENTO, STRATEGIA E PIANO DI MARKETING
 - LA COMUNICAZIONE D'IMPRESA
 - DIGITAL MARKETING: STRATEGIA E PIANIFICAZIONE DELLE ATTIVITÀ ONLINE
-

Master specialistico in Credit Management

CAPTHA School of Banking & Finance

Aree tematiche:

- La normativa e l'impatto sul sistema del credito
 - Credito Retail: analisi, valutazione concessione del credito e gestione del contenzioso
 - Credito Corporate: analisi, valutazione concessione del credito e gestione del contenzioso
-

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)

Formazione Executive in Sviluppo Manageriale

LUISS Business School

Aree tematiche:

- Strategie e organizzazione Aziendale
 - Amministrazione, Controllo di gestione e Finanza
 - Marketing, Vendite e Internazionalizzazioni
 - Operations, Supply Chain Management & ICT
 - People Management
-

Corso per la certificazione ISIPM Base di Project Management

LUISS Business School

Aree tematiche:

- Macro classi degli argomenti trattati:
- Conoscenze di Contesto
- Conoscenze Tecnico/Metodologiche
- Conoscenze Manageriali (Sistemi di Qualità, Finanza e aspetti legali, Change Management)
- Conoscenze Comportamentali
- Laboratorio
- Preparazione di una scheda avvio progetto
- Costruzione della Work Breakdown Structure (WBS)
- Sviluppo della matrice di responsabilità
- Pianificazione dei tempi
- Preparazione del budget di progetto
- Sviluppo del piano dei rischi
- Stato di avanzamento del progetto

Certificazione ISIPM Base di Project Management

Master in Programmazione e Controllo di Gestione

IFAF Istituto di Formazione Alta Finanza

Macro classi degli argomenti trattati:

- La progettazione e il disegno della struttura del sistema di programmazione e controllo di gestione
 - L'impiego delle informazioni di costo a supporto delle decisioni di gestione operativa
 - Il calcolo dei costi secondo la metodologia del full costing (contabilità per centri di costo)
 - Budget, Reporting, Variance Analysis
 - La gestione per obiettivi e i sistemi di controllo direzionale
 - La tecnologia a supporto dei sistemi di controllo direzionale
-

Corso su “L’importanza del Cash Flow per la gestione dell’azienda”

IFAF Istituto di Formazione Alta Finanza

Macro classi degli argomenti trattati:

- Fare impresa nell’epoca della globalizzazione e della competizione tra stati: nuove sfide e nuove necessarie competenze di analisi
- Dalla dimensione economico-patrimoniale a quella finanziaria
- Rendiconto finanziario: costruzione e modalità di lettura
- Le evoluzioni del sistema creditizio: le analisi finanziarie degli istituti di credito
- I covenants finanziari
- I futuri flussi di cassa e la sostenibilità del debito

La valutazione di azienda basata sullo sconto dei flussi di cassa

Attestation de réussite de l’unité de formation

Université Libre de Bruxelles et de la Chambre de Commerce et d’Industrie de Bruxelles

Lingue Economia e Teoria informatica applicata

Maturità Tecnica Informatica

VIII ITIS di Napoli

Competenze Personali

Conoscenza lingue

Inglese: buone

Francese: Ottime

Competenze tecniche

Conoscenza avanzata del pacchetto Office: Word, Excel, Access, Power Point, Outlook Express, Internet Explorer

Configurazione e installazione di Hardware e Software

Configurazione di reti LAN

Conoscenza sistemi operativi Windows (95, 98, 2000, XP)

Conoscenza degli applicativi: Siebel - People soft - dei sistemi CTI Reitek – SFA – Project Libre - Zucchetti

Competenze Comunicative

Possiedo buone competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza estera in ambienti pluri-culturali e grande spirito di gruppo acquisite durante la mia carriera professionale

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 “Codice in materia di protezione dei dati personali” e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)

Competenze Organizzative e Gestionali

Ottime capacità organizzative, di coordinamento del personale e problem solving acquisite con esperienze lavorative nel settore delle risorse umane

Interessi

Kayak, nuoto, windsurf, Tennis, sci, spinning, Kite surf, equitazione

Patente: A e B