

# Loredana Alì



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs.  
196/2003

## NATIONAL SALES COORDINATOR

*Genn. 2016 – Marzo 2018* **L'OREAL SpA**

- Pianificazione azioni Commerciali, Canvass e strumenti di vendita per sviluppare il business assegnato alla rete vendita; sviluppo comunicazione e materiali necessari per consumatori/trade/sales
- Monitoring obiettivi di vendita/fatturato/conto economico; management Budget assegnato e coordinamento rete vendita sul territorio italiano composta da agenti mono e plurimandatari
- Supporto e sviluppo dei Key Clients supportondoli nella definizione della loro strategia per aumentare Sell-in/out (canale estetica professionale SPA Centri Benessere, Parrucchieri), analisi e ricerca sul punto vendita per migliorare il loro standard qualitativo

## SALES & MARKETING DIRECTOR

*Giù 2013 – Dic. 2015* **QUINOA DERMOCOSMETICS**

- Coordinamento a 360° Divisione Sales & Marketing con riporto diretto CEO e Consiglio di Amministrazione
- Sviluppo comunicazione e materiali necessari per consumatori/trade/sales
- Monitoring obiettivi di vendita/fatturato/conto economico; management Budget assegnato e coordinamento rete vendita sul territorio italiano (2 Area Managers + 1 Key Account + Informatori Scientifici)
- Supporto al Cliente nella definizione strategica per aumento loro Sell-out (farmacie, medici, studi, ecc.) in accordo con la Holding
- Monitoring Trends di mercato ed Analisi concorrenza, Verifica costante implementazioni piani definiti e obiettivi
- Reclutamento, Training e formazione collaboratori diretti e rete vendita
- Definizioni obiettivi vendita per rete Informatori Scientifici e relativo Reporting alla Holding
- Supervisione e Management segmento grossisti in accordo con gli Area Manager (volumi, pricing, contrattualistica)
- Collaborazione costante col Marketing e Trade per l'individuazione nuovi canali distributivi e innovazione della gamma dei prodotti (packaging; formula, pricing) e partecipazione fiere di settore

## DIRETTORE VENDITE MULTICANALE (ITALIA)

*Mar 2010 – Mag 2013* **SIFARMA Spa**

- Coordinamento rete vendita Italia (accounts, 27 agenti mono-pluri) e relativo recruiting e training
- Sviluppo strategie commerciali del canale assegnato e relativa implementazione e di strategie di marketing con relativi CANVASS
- Planning obiettivi commerciali (volumi, fatturato, pricing, margini, redditività)
- Management Top Client e relativa contrattualistica, Analisi di mercato, Budgeting & Forecasting; New Business
- Monitoring andamento vendita con AD e per Agente e analisi posizionamento sul mercato in ottica di Brands

## SALES AREA MANAGER (LOMBARDIA)

*Gen 2005 – Feb 2010* **PIERRE LANG ITALIA Srl**

- Management a 360° della Rete Vendita (80 Unità) – Recruiting nuove unità e formazione in Aula
- Affiancamento periodico con la forza vendita e monitoring utilizzo corretto degli strumenti aziendali
- Budgeting in accordo con Direzione Vendite per Area e sviluppo strategie di vendita per aumento fatturato area di competenza
- Monitoring costante dati di Vendita e promozione nuovi prodotti mediante fiere ed eventi in store c/o i Clienti

## REGIONAL SALES MANAGER

*Genn. 2000 – Gen 2005* **EVA GARDEN, WALMY E LCN WILDE**

Mantenimento, sviluppo, fidelizzazione key Clients, ricerca di nuovo fatturato nell'area di competenza, raggiungimento dei targets di vendita assegnati, definizione ed implementazione delle strategie commerciali definite con la Direzione Sales Italia, analisi e monitoraggio dei potenziali scenari di business e della competition sul Cliente.

**Dal 1997 al 2000** c/o la **TAKASAGO** in qualità di **Sales National Account** mi sono occupata del management del portafoglio assegnato, Analisi trends di mercato e trends segmento fragranze con sviluppo 'scuola dei Profumi' e corsi olfattivi.

**Dal 1990 fino al 1997** sono stata **Account Manager** c/o la **MANE Italia Srl** occupandomi di Budgeting, sviluppo strategie di vendita, analisi di mercato settore fragranze e mantenimento relazioni con organizzazioni e stampa di categoria per migliorare l'immagine del Brand

**Dal 1986 al 1990** sono stata **Assistente del Direttore Commerciale** di Filiale c/o la **IT.IN Spa** e nel **1985 per un anno** sono stata impiegata c/o **lo Studio Arcidiacono** con mansioni segretariali.

## STUDI

Istituto Commerciale 'L. Mattioli'

Milano, 1985

**Maturità Commerciale** di Perito Aziendale e Corrispondente in Lingue Estere

## LINGUE

**Inglese** : Buono

**Tedesco**: Buono

**Francese**: Buono

## COMPETENZE IT

Microsoft Office (Excel, Word, Power Point); Windows XP