

Giovanna Zambelli



Informazioni personali

Data di nascita: 16/07/1975

Indirizzo: Via Partigiani 3, Ripalta Cremasca

Email: gio_zeta@yahoo.it

www.linkedin.com/in/giovanazambelli

Patente B

Coniugata, 2 figlie

Esperienza professionale

Supporto le Maison del settore Luxury Fashion nel prendersi cura dello sviluppo del loro Capitale Umano attraverso la creazione di esperienze e progetti MADE to MEASURE di formazione e consulenza organizzativa. Appassionate di moda da sempre, amo le relazioni umane ed il contatto con le persone.

Grazie ad un'esperienza consolidata In ambito Retail e ad un gruppo internazionale di senior trainer , oggi supporto le principali Maison nello sviluppo della omnicanalità, nel rivedere i processi di servizio e la relazione con il cliente, garantendo una selling & service experience eccellente attraverso lo sviluppo dell'intelligenza emotiva.

Da Marzo 2018 ad oggi **Stretch Assignment nel ruolo di Training Key Account Luxury & Fashion**

- Obiettivo dell'assignment è la definizione di azioni commerciali efficaci da mettere in campo sulle attività di coordinamento e sviluppo settori con i Training Key Account , coordinare l'attività di messa a terra da parte dei TKA con la finalità di incrementare il business ad alto valore aggiunto, in base al Business Plan e agli obiettivi definiti con il Sales & Innovation Manager.
- Oltre alle mansioni pertinenti al ruolo di Training Key Account Luxury & Fashion , la mia attività è oggi volta a diffondere il posizionamento strategico interno dei Training Key Account quali gestori centrali dei clienti/settori seguiti nell'animazione dei selling team interni ad AF.

Da Luglio 2011 ad oggi **Training Key Account Luxury & Fashion** Azienda – ADECCO FORMAZIONE s.r.l

Brand di the Adecco Group operante nel settore della formazione e consulenza

Ripporto diretto al SALES & INNOVATION MANAGER

- Sviluppo il business della formazione nel settore Luxury Fashion con focus principale sul mondo retail
- Sviluppo, in collaborazione con il marketing le strategie di comunicazione on line e off line e il posizionamento del Brand sul mercato di riferimento
- Analizzo il mercato di riferimento ed i trends di settore
- Svolgo una attenta e costante analisi dei fabbisogni formativi del settore e degli account da me gestiti
- Definisco, in collaborazione con il team di progettazione interna, un'offering mirata con focus principale sul mondo Retail..
- Progetto, in collaborazione con Master Trainer di settore soluzioni progettuali made to measure
- Conosco ed utilizzo i principali Fondi Interprofessionali per il finanziamento dei progetti formativi
- Forma la forza vendite interna sui trends di settore e sulle tecniche di vendita specifiche per il mondo luxury con focus sull'eccellenza dei servizi
- Definisco obiettivi di vendita su PMI di settore per la forza vendita interna ed analizzo il sell out.
- Svolgo attività commerciale su new account e gestione di progetti complessi per le più grandi Maison del lusso

Ho curato design progettuale e management del team di progetto per
_BVLGARI TALENT DAY 2017 :tradizione e innovazione incontrano le nuove generazioni
_CAMERA NAZIONALE DELLA MODA ITALIANA:
Talent Day 2015. "NEW FASHION WEB JOBS: alla scoperta delle nuove professioni del digitale".
Talent Day 2014. SHARING FASHION: ANCHE LA MODA SI APRE ALLA CONDIVISIONE. COSA CAMBIA?
Talent Day 2013: "La valorizzazione dell'eccellenza personale tra competenze e auto-imprenditorialità"

Ho seguito l'ingegnerizzazione e il design di Academy interne Aziendali
_the Operation Learning School 2016/2017
_the Jewels Academy 2017
_the Design Academy 2017
_Operations Talent Program:industry4.0 2018
_Scuola di pelletteria Giugno 2018

e progettato percorsi sull'eccellenza nel servizio per le più importanti Maison del settore
_ Il viaggio alla scoperta di S. 2015_2017
_ A Unique Excellence Experience by P. 2016
_ A Unique Selling & Service Experience PP Giugno 2018

Svariati i progetti gestiti di E-learning development compatibili Scorm
_Induction
_CRM
_Visual
_Product

Da Aprile 2006 - a giugno 2011 **Ruolo Training Consultant** ADECCO FORMAZIONE s.r.l
Azienda del gruppo Multinazionale Adecco Italia Spa operante nel settore della formazione e consulenza

Diretto riporto all'Area Training Manager, filiale di riferimento Milano
Nei 5 anni di attività ho seguito con pieno raggiungimento dei risultati commerciali , differenti territori:
Milano est
Lombardia sud
Milano ovest

- Responsabile del raggiungimento di obiettivi commerciali personali e di filiale
- Gestisco una lista di account composta per l'80% da PMI 20% GI
- Responsabile dello sviluppo commerciale sul territorio
- Gestisco l'utilizzo dei fondi interprofessionali per gli account di riferimento

Progettazione, con l'ausilio di docenti esperti, dell'offerta rispondente al bisogno formativo del prospect o cliente

Da Settembre 2001 a marzo 2006 **Direttore di Filiale** (Crema Impiegati_Melzo_Crema) Adecco Italia Spa

- Responsabile dell'andamento economico della propria filiale
- Responsabile della **gestione del proprio team di filiale** (selezione e amministrazione) , condivido con il team di filiale le priorità commerciali,distribuisco il carico di lavoro, garantisco il corretto adempimento delle procedure interne
- seguo il recruiting dei nuovi inserimenti in filiale erogo la formazione di benvenuto ai neossunti,
- gestisco la valutazione delle performance e l'appraisal del team di filiale
- Implemento azioni di sviluppo commerciale (proattive, contatti telefonici, trattativa ed offerte), organizza visite, azioni di fidelizzazione, eventi, favorisco la creazione di rapporti e convenzioni con esercizi, associazioni ed istituzioni e sviluppo azioni di cross selling (NKAM, Adecco Formazione, Permanent, Aps, Ricollocazione). Inoltre sono responsabile dell'analisi del Mac, della reportistica commerciale e dei risultati economici (redditività e produttività)

Da settembre 2000 **Responsabile Commerciale Filiale Adecco Crema** presso Adecco Italia Spa Multinazionale leader nel settore del temporary work 1° Agenzia per il lavoro in Italia

- Sviluppo commerciale della filiale inteso sia come ricerca di potenziali clienti sia come pianificazione di nuove opportunità di business e gestione dell'acquisito. Costante monitoraggio del mercato economico territoriale, attività di consulenza e gestione delle esigenze

Da gennaio 2000 a settembre 2000 **Responsabile Trade marketing** presso No Limits Universe Srl
Azienda del gruppo Sector specializzata in produzione e commercializzazione di abbigliamento tecnico sportivo

- Responsabile del budget di spesa del trade marketing
- Responsabile dello sviluppo dell'attività di marketing a favore dei punti vendita del gruppo Sector No limits
- Responsabile della strategia di comunicazione del brand nel retail
- Realizzazione di cataloghi a supporto della vendita
- Gestione ed organizzazione sponsorizzazioni (es Scuole di sci; campi sector No- Limits)
- Gestione eventi a supporto della vendita presso il punto Sector No Limits e affiliati
- Gestione del Sector No limits team (atleti di sport estremi)
- Gestione della relazione con punti vendita monomarca e non
- personalizzazione punti vendita monomarca

Da gennaio 1999 a gennaio 2000 **Assistente Trade marketing** presso No Limits Universe , Azienda del gruppo Sector specializzata in produzione e commercializzazione di abbigliamento tecnico sportivo

Da gennaio 1997 a gennaio 1999 **Events coordinator** presso Promos _Milan A.C
Responsabile organizzativa Milan Junior Camp

Da gennaio 1997 a dicembre 1998 **Hostess Congressuale** presso Econ Srl
In occasione del convegno internazionale di Endoscopia Digestiva sono stata responsabile dell'evento di Calcio a 5 organizzato a chiusura convegno con la partecipazione di un testimonial sportivo d'eccellenza

Istruzione

*data*1997-1999 **BA with Hons Upper Second Class in Sport Management Trent University Of Nottingham** presso European School of Economy _Roma

*data*1994-1997 **Diploma all'istituto Superiore di Educazione Fisica** presso Istituto Università Cattolica del Sacro Cuore _Milano voto 110/110

*data*1989_1994 **Diploma di Scuola Secondaria Superiore** presso Liceo L. da Vinci Crema

Competenze Linguistiche

Inglese:

Comprensione Fluent

Parlato Fluent

Scritto Intermediate

Conoscenze informatiche:

Buona conoscenza dei vari sistemi applicativi Microsoft e del pacchetto Office. Buono l'utilizzo di internet e della posta elettronica. Negli ultimi anni ho maturato una discreta esperienza in ambito digital e social network

Altre informazioni

- Università Luigi Bocconi - Department of Management & Technology corso di Laurea in Fashion & Luxury Management docenza occasionale sulla talent acquisition & development sul settore
- Membro del comitato di valutazione della Zeiss Academy(2014)
- Istituto Marangoni docenza occasionale su tematiche relazionate al mondo del Luxury Fashion :il primo giorno di lavoro in un'azienda del settore, come valorizzare le mie competenze (2016/2017)
- Membro della giuria del contest finale del **Aegyptia Fashion Lab MILANO Make up A.Me Academy** 25 maggio 2018

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003