

CURRICULUM VITAE

Fiorenza Sarotto

SUMMARY

Esperienza manageriale molto ampia in contesti internazionali e nazionali, in ruoli di marketing, vendite, comunicazione, organizzazione e business development con responsabilità crescenti.

Partendo dal largo consumo e dall'alimentare, ha poi gestito Brand ed attività che operavano in settori a maggiore contenuto creativo come l'entertainment, l'editoria, la moda ed il design.

Da oltre 10 anni si occupa di docenza e consulenza presso istituzioni di alta formazione sia per Master sia per Corsi Aziendali su tematiche di Marketing Strategico ed Operativo, Brand Management e Sales e business development internazionale.

In ambito education, in particolare, ha maturato esperienza gestionale e di coordinamento di attività Didattiche come Program Leader del Master in Fashion Business e responsabile dei contenuti del Master in Marketing e Retail. Inoltre è Project manager di iniziative formative e consulenziali aziendali di ampio respiro (inclusa la parte di coordinamento docenti e progettazione dei contenuti).

Ho effettuato numerose Docenze internazionali come Visiting Professor in Brasile, Tailandia, Cina, Repubbliche Baltiche.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal Gennaio 2011 ad oggi

Fondazione Istud (Business School Indipendente)

Diversi incarichi come responsabile Sales, Docente Marketing, Client Leader e Project Manager

Definizione politiche commerciali e promozionali nella vendita di servizi formativi alle aziende – campagne, iniziative e responsabilità team Sales (CRM, Campagne, Promozioni).

Faculty Member e Docente Senior per area Master e Corsi aziendali.

Responsabile Scientifico Master in Marketing e Programma Retail Your Talent. Consulente di marketing e comunicazione e coach di marketing in particolare su Medie aziende e Business to Business.

Client Leader e Project Manager: gestione key clients per definizione, progettazione e coordinamento attività formative (svolte in aziende del Made in Italy e multinazionali)

Da Ottobre 2011 ad oggi:

Istituto Marangoni Milano (Alta Formazione)

Docente area Comunicazione per Master in Fashion Business e Design.

Da Ottobre 2016 Programme Leader Masters Fashion Business anche di tipo Executive (circa 250 Studenti l'anno)

Da agosto 2014 ad oggi

No- Words Communication Agency (Agenzia PR&Press e Digital specializzata in Moda ed Accessori)

Responsabile marketing e business planning– strategia di posizionamento, acquisizione clienti, CRM Recruiting, Sviluppo, Controllo gestione, definizione KPI.

Da Febbraio 2014 a Febbraio 2015

Great Italian Food Trade

Direttore Sales&Marketing della start up dedicata all'agroalimentare Italiano nel mondo con portale in 7 lingue ed attività di strategia, comunicazione, marketing e trading.

Dal Giugno 2012 ad agosto 2014

Hearst Magazine Italia (Editoria Moda e Design)

Direttore Sviluppo Nuovi Mercati Advertising ed Iniziative Speciali e New Business

Responsabilità marketing, operation ed iniziative speciali per l'area Advertising Italia ed estero, on line ed off line, per lo sviluppo di raccolta pubblicitaria su magazine e siti Elle, Marie Claire, Cosmopolitan, Elle Decor, Gente, Gioia, Marie Claire Maison, Home, Cucina Italiana, Rolling Stone ed Intimità.
Gestione Ricerche, Servizi Vendita e Comunicazione alla Rete, sviluppo BI e CRM.
Business Development settore Turismo internazionale.

Dal Gennaio 2009 a Gennaio 2011

The Walt Disney Company EMEA:

Vice Presidente Marketing Franchise Management

Sviluppo ed implementazione delle ricerche e strategie relative alle evergreen franchise Disney in collaborazione con tutte le linee di business.

Definizione delle priorità regionali

Sviluppo P&L di Franchise

Dal marzo 07 al Dicembre 2008 :

The Walt Disney Company Italia and Iberia:

Vice Presidente Marketing Walt Disney International

Le aree di responsabilità attribuite alla funzione per il territorio italiano, spagnolo e portoghese sono:

- coordinamento delle attività di marketing delle 15 diverse linee di business e delle sinergie.
- new business development in particolare l'area live entertainment, nuove franchise e nuovi prodotti.
- iniziative di Brand nell'area dell'arte, della cultura e della Social Corporate Responsibility.
- corporate communication e comunicazione interna, incluso ruolo di spokesperson corporate.

Posizione rispondente al Presidente The Walt Disney Company Sud Europa e Africa.

Dal marzo 2004 al marzo 2007 la stessa posizione è stata svolta solo per l'Italia

Dal luglio 2000 al febbraio 2003 :

Zurich Financial Service Italia – Gruppo Assicurativo

Responsabile Marketing Consumer

I principali progetti sviluppati nella funzione sono stati:

- messa a punto di un sistema di CRM analitico ed operativo di sede e di agenzia;
- sviluppo di campagne di acquisizione nuova clientela, di aumento product density e di fidelizzazione;
- definizione di strumenti di comunicazione facilitata per le principali polizze destinate a target di consumatori privati, professionisti ed attività;
- realizzazione di attività formative di marketing per la struttura interna e le agenzie;
- ricerche di mercato.

Dal settembre 1996 al giugno 2000 :

The Walt Disney Company Italia S.p.A:

Senior Manager Brand Marketing and Marketing for licensing

Responsabilità delle politiche di marketing e di comunicazione dei principali personaggi Disney e del marketing nei confronti dei circa 200 licenziatari Disney, operanti in tutti settori.

Lancio dei nuovi personaggi attraverso la ricerca e le azioni coordinate e trasversali ed in particolare di Winnie the Pooh, sconosciuto in Italia fino al 1998.

Attività sistematica di consulenza per i licenziatari Disney

Dal settembre 1995 al settembre 1996 :

Royal Insurance - Marketing and Sales manager

Responsabile Marketing e Vendite per lo start up di una unità di vendita diretta di polizze auto:

- assunzione, formazione, organizzazione del team composto da 27 operatori di call center e 3 supervisor per la vendita e la gestione dei clienti;
- sviluppo delle politiche di vendita e delle procedure di gestione preventivi, clienti, rinnovi;
- creazione identità grafica e di comunicazione;
- piano di lancio con advertising stampa, radio, affissione, direct marketing ed eventi

Dal novembre 1991 al settembre 1995 :

Star alimentare S.p.A.

1995 - Group Product Manager innovazione

Attività analitiche, sviluppo prodotto, pack, comunicazione, prezzo e trade marketing per lancio di una linea di prodotti freschi a marchio Star.

1994: capo Distretto Vendite Piemonte Liguria Val d'Aosta

Responsabilità delle politiche di vendita e trade marketing canali GDO e tradizionale per tutte le divisioni Star inclusa Mellin (50 MLD) fatturato. La forza vendita risultava composta da 5 Key account, 1 ispettore commerciale e 10 agenti monomandatari.

1991-1994: Product Manager poi Group product manager Agricoltura

Responsabilità dell'ideazione e lancio nuovi prodotti, attraverso ricerche di mercato, sviluppo prodotto e pack, pricing, versioning, adv e media. Sviluppo e lancio Pomoidee.

Gestione marketing e trade marketing linea prodotti agricoltura (derivati pomodoro e legumi).

Dal novembre 1989 al novembre 1991 :

Procter & Gamble Italia

1990-1991: Assistant Brand Manager Pantene

Riposizionamento Shampoo Pantene: dal concept lab al lancio con definizione product mix e marketing mix, con linea grafica, adv, media, promospensorizzazioni.

Dal maggio 1989 al novembre 1989 :

Standa S.p.A. Allievo Marketing

Partecipazione a progetto "Giovani per il marketing del futuro" con formazione in aula e periodi di affiancamento presso fornitori (Scott Italia) e compratori nel settore food e bazar.

FORMAZIONE

Ottobre 1989: Università Bocconi – Laurea in economia aziendale – specializzazione Marketing –
Voto 110 e lode Tesi: Le strategie della Grande distribuzione

Autunno 1988: HEC – Haute Ecole Etudes Commerciales – Jouy en Josas – France
Partecipazione a Progetto Erasmus con 8 esami specializzazione marketing.

Estate 1988: Tunisavia – Seconda compagnia Aerea Tunisina – **Tunisi**
Stage estivo presso il reparto marketing e servizio clienti

1985: Maturità Classica presso Liceo Massimo d'Azeglio di Torino

ALTRE INFORMAZIONI

- Inglese IELTS Academic Band 7 (Listening 7.5, Reading 8.0, Writing 6.5 Speaking 6.5)
- Francese Ottimo (C1)
- Spagnolo elementare
- Hobby: lettura e viaggi

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".

La sottoscritta, ai sensi degli artt. 46 e 47 del DPR 28 dicembre 2000 n. 445 e consapevole delle sanzioni penali previste dall'art. 76 del citato decreto in caso di mendaci dichiarazioni e formazione o uso di atti falsi, sotto la propria responsabilità dichiara che le informazioni e i dati

contenuti nel presente CV corrispondono al vero”.