







INFORMAZIONI PERSONALI Antonella Bona

 Via ...
 ...
 ...
 ...
 ...
 ...

POSIZIONE PER LA QUALE SI
 CONCORRE **Docente e consulente**

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 2011 ad oggi

Supsi- Scuola Universitaria Professionale della Svizzera Italiana

- Corso di Sales Management (Bachelor in Economia Aziendale) docente Titolare

Dal 2002 ad oggi

Università Carlo Cattaneo LIUC di Castellanza (Va)

- Corso di Retail & Sales Management (Laurea specialistica in Marketing) docente Titolare
 - Corso Innovazione e Sviluppo del Prodotto (Laurea di primo livello in Economia Aziendale) docente Titolare
 - Corso di Marketing (Laurea di primo livello in Economia Aziendale) docente Ufficiale
 - Corso di Marketing con E-Marketing&Communication (Laurea di primo livello in Economia Aziendale) docente Ufficiale
 - Corso di Metodi Quantitativi per il Marketing (Laurea specialistica in Marketing) Cultore
 - Seminario di Comunicazione On line e Web Marketing
 - Seminario di Marketing Sociale
 - Seminario di Marketing Internazionale
 - Master (Mared) "Retail & Distribution Management" LIUC- Master Team – MIP Politecnico di Milano; membro del Comitato Scientifico e docente (edizione 2008 e 2009)
 - Master Management della piccola media impresa (Mapi)
 - Master - Umbria Export "Il processo d'internazionalizzazione e comunicazione di marketing nel settore moda"
 - Seminario Toscana Promozione "Politiche distributive per le PMI in Europa"
 - Seminario per UBS Lugano "Marketing&Sales Communication".
-
- Relatore tesi Laurea specialistica
 - Relatore tesi di double degree (IESEG France)
 - Tutor Paper Laurea triennale
 - Tutor Premio di Marketing SIM (Società Italiana di Marketing) dal 2009

Dal 2008 ad oggi

Formaper – Azienda speciale della Camera di Commercio di Monza e di Milano.

- Docente ai corsi di Marketing
- Docente corso Start, Startupper; costruzione del Business Plan
- Relatore Seminari Life Guard
- Assistenza e consulenza alle imprese

Business School de il Sole 24 ore coordinamento scientifico e docenza

- Master Marketing, Comunicazione e Digital strategy– Coordinamento scientifico e docente del modulo di Marketing
- Master Retail&Consumer Management; Progettazione e docente modulo di Consumer Marketing e di Retail
- Master Sales Management – docente moduli: gestione della rete di vendita, network marketing e key account management
- Master in Media Relations – docente modulo di comunicazione nel settore non profit
- Master Turismo; docente modulo pianificazione strategica
- Master Lusso: docente modulo di marketing
- Master Beni Culturali-Moduli: docente modulo di marketing dei servizi, marketing non profit

Dal 2009 al 2013

Altis –Alta Scuola Impresa e Società-(Università Cattolica del Sacro Cuore): progettazione e docenza

- Gestione innovativa, amministrazione e sviluppo della nuova dirigenza degli Istituti Religiosi – Modulo di docenza marketing sociale
- Summer School in Marketing e Sviluppo delle Organizzazioni Non Profit – progettazione della prima edizione e docenza nel Modulo di marketing sociale

Dal 2005 al 2008

Accademia di Comunicazione: docenza

- Master- Marketing e Comunicazione d'Impresa. docente modulo di marketing
- Master – International Marketing and Strategic Communication: Marketing and Retail & Sales Management modules

Dal 2000 al 2004

Fondazione ENAIP (Regione Lombardia) docente nei seguenti corsi:

- Principi di Marketing
- Comunicazione e gestione Media

European School of Economics (Nottingham Trent University) docenza in lingua inglese

- Principi di Marketing
- Marketing dei Servizi
- Marketing Internazionale

Dal 1989 al 2000

3M Italia Spa

- 1998-2000: European Marketing Manager prodotti Largo Consumo, marchio Scotch-Brite™
- 1994-1997: Marketing Senior Scotch® Tapes Post-It® Note.
- 1989-1993 Staff Marketing; Ricerche di Mercato e Pianificazione Strategica.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Laurea in Economia e Commercio (Università L. Bocconi)- Milano
 Conseguita nel 1990-Vecchio ordinamento- Votazione 90/110

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRESIONE PARLATO				PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione		Produzione orale
Inglese	B2	B2	B1	B1	B1
Francese	B2	B2	B1	B1	B1

Capacità e competenze informatiche

Ottimo utilizzo di Power Point, Excel, Word.

Patente B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Publicazioni, attività di ricerca, partecipazione a seminari

- Articolo- " Distribuire in Europa: le difficoltà delle PMI" Toscana Promozione, n. 5 - nuova serie/ 2012 gennaio – a cura di Antonella Bona e Carolina Guerini
- Libro- "La guida del Sole 24 al Marketing" (cap.21: Il ruolo della grande distribuzione e le politiche di marketing assortimentale) collana di management a cura di Guido Cristini – Il Sole 24 ore, 2009.
- Libro- "Percorsi evolutivi del marketing" (cap 3 Media, new Media e Marketing) a cura di Carolina Guerini - Guerini Studio 2004.
- International Research " Digital Do it Yourself" Università LIUC (2015; in progress)
- Ricerca sull'evoluzione dei modelli imprenditoriali nelle imprese del Made in Italy (Università LIUC) 2010
- Ricerca sul tema del coordinamento e configurazione delle decisioni di Marketing Internazionale (Università LIUC) 2009
- Seminario Global Marketing Event (2013) – Lazise- relatore al workshop sul tema dell' importanza dell'innovazione tecnologica nel marketing ("Marketing e innovazione tecnologica, un efficace connubio per competere nei mercati")

ALLEGATI

- Copia del certificato di laurea;
- Lettera referenze Business School da il Sole 24 ore

"Il sottoscritto, 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".

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196/2003

Luogo e Data

22/3/2016

Firma

Autorella Beca