

## INFORMAZIONI PERSONALI

Fiorenza Sarotto

## OCCUPAZIONE DESIDERATA E SINTESI PROFILO

Nei miei 30 anni di esperienza professionale, mi sono occupata di coordinamento e sviluppo dell'immagine e della identità visiva e della comunicazione delle diverse aree di business a livello europeo per Disney, inclusi i portali delle singole divisioni e dei personaggi. Mi sono inoltre occupata di Comunicazione Istituzionale (agendo anche come portavoce) ed ho sviluppato piani di comunicazione articolati e multimediali per clienti del settore moda di Hearst Italia, Disney Italia, Star, Direct Line. Per quanto riguarda il CRM, ho sviluppato i sistemi di CRM analitico ed operativo per Zurich, Great Italian Food Trade, No-Words e Hearst.

Sulle stesse materie (Marketing, Comunicazione, CRM e Visual Identity) sono Program Leader area Master Fashion Business di Istituto Marangoni e Docente per Fondazione Istud., ACOF, Università Bicocca, AFOLMODA. Per Fondazione Istud, inoltre, opero come docente sui temi della Comunicazione, del CRM, della gestione dell'Immagine e del Marketing presso aziende private e pubbliche (oltre 100 giorni di aula full time negli ultimi 2 anni).

## ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da Agosto 2014 al 2019:

Consulente comunicazione, Marketing, Organizzazione

No Words Agenzia PR e Comunicazione

Consulenza finalizzata alla riorganizzazione e formazione del team, allo sviluppo di un modello di business efficace ed alla comunicazione ai clienti.

Dal 2011 a oggi

Docente Communication Strategies e Program Leader Master dal 2016

Istituto Marangoni Campus Fashion. Docenze internazionali e Visiting Professor in Brasile, Russia, Messico, Thailandia, Cina, Lettonia, Cecoslovacchia, Colombia.

Da Gennaio 2014 a 2015

Direzione Marketing, Vendite, Comunicazione

Great Italian Food Trade

Incarico di sviluppo politica commerciale, della rete di vendita, della comunicazione e del database per una start up dedicata allo sviluppo agroalimentare del Made in Italy.



Da Giugno 2012 a Gennaio 2014

**Direttore Operativo Sviluppo Mercati Advertising**

Hearst Magazine Italia Milano

Responsabilità marketing, operations 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

Editoria stampa e digital

Da Gennaio 2011 ad oggi

**Responsabile Sales, Docente, Client Leader**

Fondazione Istud Baveno

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

Faculty Member e Docente Senior per area Master e Corsi aziendali (Tematiche: Marketing strategico ed operativo, Brand Management, Ricerche di Mercato, Media, Business Model, Green, Customer service, Comunicazione, CSR). Responsabile Master in Marketing di Fondazione Istud.

Consulente di marketing e comunicazione e coach di marketing in particolare su Medie aziende e Business to Business.

Client Leader: gestione key clients per definizione, progettazione e coordinamento attività formative

Business School

Da Gennaio 2009 a Gennaio 2011

**Vice President Franchise Management**

The Walt Disney Company EMEA – London Regional Office

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&amp;L di Franchise

Entertainment

Da Marzo 2004 a Gennaio 2009

**Vice President Walt Disney International Marketing Italy and Iberia**

The Walt Disney Company

Aree di responsabilità attribuite alla funzione per il territorio italiano, spagnolo e portoghese:

- 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*

Da Luglio 2000 a Marzo 2004

**Direttore Marketing Consumer**

Zurich Financial Services

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.

Assicurazioni e Finanza

Da Settembre 1996 a Luglio 2000

**Senior Manager Brand e Marketing for Licensing**

The Walt Disney Company



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

Da Settembre 1995 a Settembre 1996

### Responsabile Marketing e Vendite

Royal Insurance

- 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

Da Novembre 1991 a Settembre 1995

### Group Product Manager, Product Manager e Capo Distretto Vendite

Star alimentare S.p.A

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).

Da Dicembre 1989 a novembre 1991

### Assistant Brand Manager

Procter and Gamble Italia S.p.a

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

Da Maggio 1989 a dicembre 1989

### Allievo Marketing

Standa Spa

Dal 2003 ad oggi

### Docente Marketing, Comunicazione, CRM, Ricerche, Brand Management

Fondazione Istud, Istituto Marangoni, Politecnico di Milano, Università Cattolica, IED, AFOLMODA, ACOF

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Da Ottobre 1985 a Ottobre 1989

### Laurea in Economia Aziendale – Spec. Marketing

110/110 e lode

Università Commerciale Luigi Bocconi Milano

Tesi in Retail Management

Da Settembre 1988 a Dicembre 1988

### Erasmus

HEC Jouy en Josas

## COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre

Italiano



Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	C1	C1	C1	C1	C1
Francese	C1	C1	C1	C1	C1

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato  
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

- Competenze comunicative** Ottime sia scritte che orali, sia in campo manageriale sia come docente, con particolare riguardo ai contesti internazionali e multiculturali (esperienza di lavoro all'estero, docenza multilingue a persone provenienti da tutto il mondo)
- Competenze organizzative e gestionali** Capacità di creazione e sviluppo di organizzazioni articolate, sia con responsabilità gerarchica che funzionale, sviluppata attraverso la responsabilità diretta di team piccoli e grandi – oltre 30 persone – e la gestione di taskforce e gruppi interfunzionali.
- Competenze professionali** Padronanza di tutte le aree del marketing strategico ed operativo, delle tecniche di vendita e del CRM analitico e collaborativo.
- Competenze informatiche** Dimestichezza con Internet, Microsoft Office, Mac.
- Altre competenze** Cultura generale storica e geografica, capacità didattiche
- Patente di guida** A

ULTERIORI INFORMAZIONI

**Pubblicazioni** Harvard Business Review – Commento ad articolo:  
 Responsabile del master in Marketing e Retail di Fondazione Istud, di corsi interaziendali ed aziendali in ambito Marketing, Comunicazione, Green Management, Social Corporate Responsibility.

- a) Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.
- b) Consapevole che le dichiarazioni false comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, dichiaro che le informazioni riportate nel seguente curriculum vitae, redatto in formato europeo, corrispondono a verità.

*Firenze 50000  
 12/10/2021*