

CURRICULUM VITAE



Nome e Cognome: Claudia Carpenedo
Luogo e data di nascita: Vicenza 24.04.1971
Domicilio: Conselve-PD
Stato civile: Coniugata
Mail: claudiacarpenedo@libero.it
Mobile: 3287720911

Esperienze Professionali :

14/01/2020-12/06/2020 **Duoccio srl Gavello Rovigo – produzione e import export di aglio, cipolla scalogno, e prodotti ortofrutticoli**

Posizione ricoperta Commerciale Estero Italia

Duoccio srl una delle maggiori aziende italiane attive nel proporre alla GDO italiana ed estera aglio cipolla e scalogno. Gestione contratti clienti GDO europei come Aldi Germania, Hofer Austria, Lidl Croazia Mercator Slovenia, gestione agenti in Germania e in Slovenia. Gestione progetti PL e Mass Market Gestione import prodotti dall'Olanda e Cina, gestione e organizzazione trasporti. Offerte e follow up ordini e riordini e programmi di ordinativi.
Import Francia scalogno. Gestione etichette prodotti.

01/04/2018-11/11/2019 **Il Granaio delle Idee srl Maserà di Padova – clean label ingredients in the sector of industrial and artisanal bakery-www.ilgranaiodelleidee.com**

Posizione ricoperta Senior Export Manager

Analisi mercati esteri pianificazione linea aziendale condivisa con la direzione per conoscere e sviluppare il mercato estero. Elaborazione preventivi, stipula di contratti in collaborazione con gli studi professionali, Supporto al back office commerciale estero, partecipazione a fiere di settore, sia in visita sia come espositore, gestione dimostrazioni in collaborazione con l'ufficio marketing, ricerca agenti specializzati nel settore. Individuazione di distributori potenziali, ricerca di partner locali. Fidelizzazione clienti.
Sviluppo brand Ruggeri srl nella GDO estera - Europa- Russia-Corea.
Gestione dell'area di competenza, gestione e sviluppo del mercato Europeo anche attraverso la ricerca di partner commerciali.
Sviluppo di nuovi mercati attraverso la ricerca di nuovi distributori/clienti sui mercati di riferimento
Gestione di progetti PL ad hoc per cliente finale, Mass Market.
Gestione dei Conti Economici e dell'invio di tutte le offerte ai clienti delle varie aree di riferimento.
Partecipazione alle Fiere di settore, e visita fiere, gestione follow-up dei clienti. Redazione budget attraverso sistema statistico.
Redazione budget annuale per cliente.

18/05/2015 31/03/2018 **Glaxi Pane srl Cadoneghe Padova – produzione di pane e prodotti da forno surgelati – settore Horeca**

Posizione ricoperta Import Export Sales Manager

Sviluppo commerciale estero mercato europeo, gestione della Customer Satisfaction. Elaborazione preventivi, proposte commerciali, stipula di contratti, gestione dei rapporti con clienti e fornitori, supporto gestione ordini, ricerca di mercato, gestione e partecipazione a fiere di settore. Ricerca agenti specializzati nel settore, proposte di collaborazione ad agenti. Organizzazione attività di vendita e promozioni, gestione campionature e distribuzione. Gestione attività nell'ambito ufficio vendite. Analisi e scelta di potenziali mercati esteri, elaborazione strategie più efficaci per l'ingresso ed il consolidamento della presenza aziendale. Individuazione dei distributori all'interno dei vari paesi europei ed Extraeuropei. Analisi e valutazione della concorrenza e ricerca di attività commerciali atte ad un aumento della distribuzione commerciale per incrementare il fatturato. Ricerca di partner locali. Distributori, rivenditori.

25/08/2014 01/03/2015 **CUSINATO GIOVANNI SRL San Martino di Lupari**

Produzione macchine per lo stoccaggio e la miscelazione di prodotti granulari per l'industria alimentare e non.

Posizione ricoperta Impiegata Commerciale Estero (Export area manager)

Ricerca di mercato settoriale gestione fiere internazionali, gestione clienti area tedesca e zona Africa Turchia, gestione agenti, stipulazione offerte, revisione offerte, inserimento a gestionale trattative e conferme d'ordine e inserimento ordini. Verifica contratti, traduzioni degli stessi e verifica capitolati.

02/09/2013 24/08/2014 **EUROPE STEEL PRESS Camposampiero (PD)**

Carpenteria medio pesante

Posizione ricoperta Responsabile Commerciale Italia Estero

Gestione interna della struttura commerciale: gestione ufficio commerciale, gestione dei collaboratori, gestione rete vendita – supporto e gestione venditori. Ricerca di mercato settoriale, conoscenza della concorrenza e relativa valutazione, marketing, gestione e ricerca riviste specializzate di settore, gestione fiere, stipula contratti internazionali, gestione diretta clienti, sia direzionali che non. Gestione fiere nazionali ed internazionali.

01/02/2013 28/06/2013 **FAIT AERAUICA SRL S.Giorgio delle Pertiche**

Produzione Impianti Aeraulici industriali e civili

Posizione ricoperta Responsabile Commerciale Estero

Gestione interna della struttura commerciale: gestione ufficio commerciale gestione dei collaboratori, gestione rete vendita – supporto e gestione venditori. Ricerca di mercato settoriale, conoscenza della concorrenza e relativa valutazione, marketing, gestione e ricerca riviste specializzate di settore, gestione fiere, stipula contratti internazionali, gestione diretta clienti, sia direzionali che non. Visita c/o cliente in cantieri per la verifica del luogo più idoneo all'installazione degli impianti aeraulici, supporto tecnico in lingua al reparto tecnico. Gestione fiere nazionali ed internazionali.

02/2002 →31/01/2013 SIATE SRL Masera' di Padova
Produzione di tessuto non tessuto
Posizione ricoperta Responsabile Commerciale Italia Estero.

Gestione della struttura commerciale: clienti, collaboratori interni e rete vendita.
Gestione contatto e sviluppo relazioni clienti in inglese e in tedesco, creazione di nuove procedure di controllo relative all'attività della rete vendita.
Stipula contratti commerciali in lingua inglese tedesco e francese.
Definizione viaggi per incontro con potenziali clienti e già acquisiti.
Risoluzione problematiche tecniche della forza vendita e dei clienti.
Contribuzione al potenziamento della motivazione dei collaboratori e rete agenti. Definizione del budget, analisi di mercato. Implementazione di nuove aree di mercato e ampliamento del target di clientela. Gestione relazioni di previsione andamento vendite settoriali e per articolo. Analisi della concorrenza. Gestione fiere nazionali ed internazionali.

06/2001-08/2001 ESSEKAPPA Air Condition System - Brugine (PD)
Produzione di condizionatori industriali
Posizione ricoperta Impiegata commerciale estero.

Customer Service, gestione commesse con applicativi gestionali.
Relazioni interne clienti e produzione. Aggiornamento schede clienti.

10/1998-10/2000 UPAT SRL Padova società del gruppo Fischer.
Produzione e distribuzione sistemi di fissaggio.
Posizione ricoperta Impiegata Commerciale e Marketing.

Addetta al servizio marketing e customer service. Statistiche di mercato, traduzioni, corrispondenza in inglese e tedesco. Corrispondenza fornitori esteri. Ricerca di mercato dati concorrenza (fatturato forza vendita suddivisione per unità strategiche). Presentazioni in Power Point in lingua inglese e tedesco. Conoscenze informatiche Windows XP, Office, Excel, Internet, programmi gestionali aziendali

Istruzione e formazione Diploma linguistico (liceo linguistico Sacro Cuore)
Università di Parma – Laureanda in Lingue e Letterature Straniere tedesco ed inglese (conseguiti 20 esami).

Conoscenza Lingue straniere Inglese C2, Tedesco C1-C2 Francese C2, Spagnolo C1.

Capacità e competenze relazionali

Ottime capacità relazionali ed organizzative, ottima esperienza nella conduzione di team di lavoro e risoluzione problematiche operative sia commerciali che tecniche. Attitudine al lavoro integrato con altre figure di rilievo aziendali. Capacità di relazionarmi con persone di diversa nazionalità e cultura grazie all'esperienza lavorativa maturata all'estero.

Caratteristiche personali di : empatia, organizzazione, pianificazione, flessibilità, leadership, dinamismo, determinazione nel raggiungimento degli obiettivi prefissati, automotivazione

Obbiettivi professionali

Il mio obiettivo professionale è quello di inserirmi con più ampie responsabilità in un contesto societario

che operi a livello internazionale e che mi permetta di mettere a frutto tutta l'esperienza maturata in questi anni nell'ambito delle vendite.

Sono particolarmente portata verso le relazioni interpersonali, e possiedo un alto grado di capacità empatiche e doti di analisi. Spiccato orientamento al cliente, problem solving e negoziazione.

Personalità dinamica e flessibile, disponibile a vivere nuove esperienze come crescita professionale e personale.

Capacità e competenze personali Amo praticare sport, quali il nuoto e lo sci, tennis e pallavolo.

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003.

In fede

Claudia Carpenedo