

Curriculum Vitae

Informazioni personali

Cognome/Nome **Refatti Sara**
Indirizzo) Via Maso Hilber 4, 39055 S. Giacomo di Laives (BZ), Italia
Cittadinanza Italiana
Data di nascita 28.04.1972

Esperienza professionale

Date 01.02.1996 – oggi
Nome e indirizzo del datore di lavoro Thun S.p.A. – via Galvani 29, 39100 Bolzano
Tipo di attività o settore Settore Privato

Date 01.03.2017 – oggi
Lavoro o posizione ricoperti Responsabile Retail Operations
Principali attività e responsabilità Implementazione delle strategie distributive canale Retail con coordinamento delle attività di apertura Gestione operativa negozi, ottimizzazione processi e procedure. Implementazione delle attività commerciali/promozionali a supporto del fatturato. Analisi quali-quantitativa dei risultati e definizione piani d'azione. Gestione e monitoraggio costi/ricavi per il raggiungimento della redditività complessiva del canale.

Date 01.03.2013 – 28.02.2017
Lavoro o posizione ricoperti Responsabile Amministrazione Retail & Trade

Date 01.06.2012 – 28.02.2013
Lavoro o posizione ricoperti Responsabile Ufficio Franchising e Negozi Diretti

Date 01.04.2007 – 31.05.2012
Lavoro o posizione ricoperti Assistente/Coordinatrice Ufficio Franchising

Date 01.02.1996 – 31.03.2007
Lavoro o posizione ricoperti Assistente vendite di front office per il mercato italiano

Nome e indirizzo del datore di lavoro Trend S.r.l. – via della Posta 16, 39100 poi Campri Italia S.r.l. – via Galvani, 39100 Bolzano
Tipo di attività o settore Settore Privato

Date 14.10.1991 - 31.01.1996
Lavoro o posizione ricoperti Addetta alle vendite per il mercato italiano

Istruzione

Date 1991
Titolo della qualifica rilasciata Diploma di maturità linguistica
Principali materie/abilità professionali oggetto di studio Lingue straniere (tedesco, inglese, francese), Diritto, Economia
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione Istituto Tecnico Commerciale "C. Battisti" di Bolzano

Formazione	<p>Post diploma, nel corso dell'esperienza lavorativa, ho frequentato diversi corsi di formazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Leadership e Gestione dei collaboratori - Project e Time Management - Public Speaking, PNL (Programmazione Neuro Linguistica), Tecniche di comunicazione assertiva ed empowerment - Tecniche di vendita: Training Kaeser 1 - Elementi di Marketing telefonico - Corsi MS-excel, Powerpoint - Corsi di lingua: inglese livello intermedio, spagnola livello base ed intermedio, tedesca one to one
Madrelingua	Italiano
Altre Lingue	<p>Tedesco, Inglese: liv. intermedio Francese, Spagnolo: liv. base</p>
Capacità e competenze personali	<p>Problem Solving Multitasking Orientamento agli obiettivi Resistenza allo stress Flessibilità Precisione</p>
Capacità e competenze sociali	<p>Buona capacità comunicativa acquisita grazie alle varie esperienze con la clientela, la rete di vendita e fornitori/consulenti. Attitudine alla relazione ed intermediazione. Spirito di gruppo</p>
Capacità e competenze organizzative	<p>Esperienza di coordinamento di collaboratori (fino a 10) e gruppi di lavoro Lavoro per priorità Rispetto delle scadenze</p>
Capacità e competenze informatiche	<p>Conoscenza dei programmi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Office (Word, Excel, Power Point) - Lotus Notes - Google (Mail, Drive, Fogli. Moduli ecc...) - AS400, SAP - Smartsheet
Patente	B
	Bolzano, 29 maggio 2019