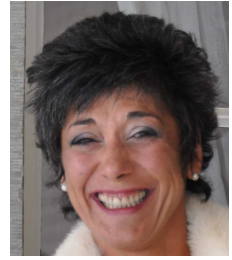


Curriculum Vitae



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	LAURA MIRANDA ALIBRANDI
Indirizzo	VIA CUORE IMMACOLATO DI MARIA, 2 - 20141 MI
Domicilio	VIA SUPERIORE, 6 PORDENONE
Telefono	+39 392 5037090
E-mail	I_alibrandi@hotmail.com
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	13 AGOSTO 1963

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dicembre 2019 - Giugno 2020

Anno scolastico 2019 – 2020

- Istituto **SCUOLA PRIMARIA IPPOLITO NIEVO PRATA DI PORDENONE (PN)**
- Ruolo Insegnante di materie alternative con alunni di 1^a, 4^a e 5^a classe

Luglio 2017 – Febbraio 2019

- Società **S- WITCHMODE**
- Ruolo Responsabile collezione AMEN prodotta da Jato per mercati Middle East e estremo Oriente e supporto vendite per mercato Middle East per le collezioni Piccione e Piccione, Federica Tosi, per S-WITCHMODE c/o Milk showroom Milano
- Competenze
 - organizzazione campagna vendita clienti Estero diretti e buying offices
 - coordinamento show room Parigi

Marzo 2015

- Società **SHOW ROOM STUDIOFINORROSSI MILANO**
- Ruolo Responsabile commerciale Agenti e Distributori Italia /Estero –responsabile show room
- Competenze
 - organizzazione campagna vendita clienti Estero diretti e buying offices
 - programmazione agenti e distributori Italia /Estero
 - ricerca agenti e distributori nuovi mercati Estero
 - prospezione clienti / agenti Italia / Estero
 - programmazione e partecipazione alle fiere del settore Italia/Estero

Da Gennaio 2013 a marzo 2014 – contratto a tempo determinato

▪ Società

Niù S.R.L. DI UDINE

▪ Ruolo Responsabile commerciale Agenti e Distributori Italia /Estero

- Competenze
- organizzazione campagna vendita clienti Estero diretti e buying offices
 - programmazione agenti e distributori Italia /Estero
 - ricerca agenti e distributori nuovi mercati Estero
 - prospezione clienti / agenti Italia / Estero
 - programmazione e partecipazione alle fiere del settore Italia/Estero
 -

Settembre – Ottobre 2012 Febbraio – Marzo 2013

▪ Società **SHOWROOM MARIA GRAZIA SEVERI**

▪ Ruolo Campagna vendite P/E 2013 e campagna vendita A/I 2013/14

- Competenze
- Venditrice senior di supporto nel periodo delle fiere per clienti Estero diretti e buying offices per le linee Maria Grazia Severi e 22 Maggio

Novembre 2011 – Settembre 2012

▪ Società **SHOWROOM GLAUCO MAGNANI – MILANO SHOWROOM PARINI 11 MILANO**

▪ Ruolo Consulente commerciale Italia/Estero per le linee Maliparmi, Save the Queen, Alysi, Le Ragazze Di Saint B. Stefania Carrera, Lorenzo Riva pret a porter, Niù

- Competenze
- organizzazione campagna vendita clienti Estero diretti e buying offices
 - programmazione agenti e distributori Italia /Estero
 - ricerca agenti e distributori nuovi mercati Estero
 - prospezione clienti / agenti Italia / Estero
 - studio e ricerche di mercato per individuare la possibilità di posizionamento dei prodotti sui mercati esteri

Gennaio 2009 – Ottobre 2011

▪ Società **FASHION INDUSTRY di VERTOVA - BG**

▪ Ruolo Responsabile commerciale Agenti e Distributori Italia /Estero presso lo showroom CAPPOPERA Milano

- Competenze
- organizzazione campagna vendita clienti Estero diretti e buying offices
 - programmazione agenti e distributori Italia /Estero
 - ricerca agenti e distributori nuovi mercati Estero
 - prospezione clienti / agenti Italia / Estero
 - programmazione e partecipazione alle fiere del settore Estero

Gennaio 2008 – Dicembre 2008

- Società **VALENTINO ORLANDI di CORRIDONIA – MC (borse e accessori livello alto)**
- Ruolo Responsabile commerciale - showroom clienti Italia /Estero presso lo showroom di Milano
- Competenze
 - organizzazione campagna vendita clienti Italia/Estero
 - programmazione distribuzione e vendita Italia / Estero
 - prospezione clienti Italia / Estero
 - ricerca agenti e distributori Italia / Estero
 - programmazione e partecipazione alle fiere del settore Italia/Estero
 - contatti con la stampa

Maggio 2007 – Gennaio 2008

- Società **SHOWROOM STUDIOFINOROSS**
- Ruolo Consulente per la distribuzione per le linee **V.D.P., Transit, Cappopera, Valentino Orlandi Accessori**
- Competenze
 - organizzazione campagna vendita clienti Italia/Estero
 - programmazione distribuzione e vendita con particolare attenzione ai mercati Middle East ed ex URRS
 - prospezione clienti Italia / Estero
 - ricerca agenti e distributori Italia / Estero

Gennaio - Febbraio 2007 - Aprile 2007

- Società **POLO RALPH LAUREN**
- Ruolo Venditrice Senior showroom di Milano
- Competenze
 - vendita in showroom clienti Italia / Estero Uomo Collezione Blue Lable / pre-collezione Donna Blue Lable Bambino
 - vendita in showroom clienti Italia / Estero bambino Collezione Cruise

Novembre 2005 - Ottobre 2006

- Società **ROMEO GIGLI**
- Ruolo Responsabile showroom
- Competenze
 - organizzazione campagna vendita Italia/Estero (mondo) Uomo/Donna
 - programmazione distribuzione e vendita
 - prospezione clienti Italia / Estero
 - coordinamento agenti / distributori prima linea e seconde linee (Romeo Gigli Milano Uomo/Donna Gigli di Romeo Gigli Uomo/Donna)

Novembre 2004 - Ottobre 2005

- Società **SHOWROOM STUDIOFINOROSS**
- Ruolo consulenza per la distribuzione per le linee **V.D.P., Transit, Gigli di Romeo Gigli, Cappopera Jeans Couture** Italia/Estero, principalmente, Medio Oriente
- Competenze
 - prospezione marketing / assistenza clienti Italia / Estero, prevalentemente Medio Oriente
 - organizzazione campagna vendita
 - programmazione distribuzione e vendita
 - presentazione e vendita c/o fiere del settore

Maggio – Ottobre 2004

- Società **SHOW ROOM LES COPAINS**

- Ruolo assistente per la l'organizzazione della campagna vendite del responsabile Middle East e Nord Europa – Dott.ssa Monica Zanichelli presso lo showroom di Milano
- Competenze
 - organizzazione campagna vendita per le linee Les Copains uomo/donna
 - programmazione distribuzione e vendita in show-room clienti estero, distributori, agenti e buyers
 - ricerca e prospezione nuove risorse sui mercati esteri

Gennaio - Marzo 2004

- Società **DRESSING**
- Ruolo Venditrice senior collezioni Uomo/Donna showroom di Milano
- Competenze
 - programmazione distribuzione e vendita in show-room clienti Italia/estero e buying offices
 - organizzazione campagna vendita per la linea Class di Roberto Cavalli uomo/donna, Roberta Scarpa, Kisses Gai Mattiolo, 2 die 4 Antonio Berardi

Marzo 1999 - Ottobre 2003

- Società **SHOW-ROOMS Z.M.D. (ZAPPIERI MODA DIFFUSIONE)**
- Ruolo Venditrice Senior collezioni Uomo / Donna showroom di Milano
- Competenze
 - presentazione e vendita di alcune collezioni c/o fiere del settore
 - ricerca clienti e organizzazione campagna vendita per la linea Paul & Shark uomo/donna/bambino
 - contatti con clienti Italia/estero e buying offices
 - vendita in show-room, clienti Italia/estero e buyers per più collezioni donna, principalmente D-Exterior, Liu-Jo Thes & Thes

Giugno 1987 - Ottobre 1992

- Società **SHOW-ROOM ALMA**
- Ruolo Assistente del responsabile mondo della linea Spazio Dott.sa Flavia Merigo
- Competenze
 - presentazione e vendita di alcune collezioni c/o fiere del settore Italia/Parigi
 - presentazione collezioni agli agenti Italia/Estero
 - vendita in show-room, clienti Italia/estero e buyers
 - prospezione vendita, marketing e assistenza clienti delle linee SPAZIO e ALMA

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1982

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Istituto Statale d'Arte di Monza
- Qualifica conseguita Maturità d'arte applicata sperimentale (comunicazione visiva- visual design)
- Punteggio 58/60

CAPACITÀ PERSONALI E COMPETENZE

PRIMA LINGUA **ITALIANO**

ALTRE LINGUE **INGLESE:** Ottima comprensione e buona capacità di scrittura ed espressione
FRANCESE: buona comprensione e discreta capacità di espressione

CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI

- Carattere aperto e personalità dinamica
- Capacità di inserimento nei diversi progetti lavorativi
- Predisposizione al lavoro sia in team che in autonomia

CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE

- Forte motivazione al lavoro in team, riconosciute doti di leadership
- Capacità di effettuare un'attenta analisi delle diverse problematiche, valutare i dati forniti, stabilire priorità e formulare valide soluzioni.
- Forte motivazione ad affrontare progetti complessi, e contribuire con entusiasmo al successo di un'iniziativa.

CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE

SOFTWARE:

- Sistema Operativo: WINDOWS
- Applicativi: WORD, EXCEL, EXPLORER;
- Posta elettronica: OUTLOOK;

INTERESSI

- Cucina
- Lettura
- Barca a vela

PATENTE

Automunita patente B.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Disponibilità a trasferimenti in Italia e all' estero sia per brevi che lunghi periodi

La sottoscritta autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dal regolamento europeo 2016/679

Milano, 26 Febbraio 2018

Laura Miranda Alibrandi