



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 6610/2021/R

Al nome di:

Cognome **POZZI**
Nome **FEDERICA**
Data di nascita **28/08/1984**
Luogo di Nascita **VERBANIA (VB) - ITALIA**
Sesso **F**

sulla richiesta di: **INTERESSATO**

per uso: **RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN
OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI PORDENONE

Si attesta l'avvenuto pagamento (art. 273 e 285 T.U. 30/5/2002 n. 115) del

☒ diritto di certificato

☐ diritto di urgenza

PORDENONE, 09/09/2021 16:37

IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
(BETTOLI MANUELLA)

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.





FEDERICA POZZI

Sono nata a Verbania nel 1984; nel 2005 mi sono trasferita a Milano dove allo stesso tempo lavoravo e completavo i miei studi universitari. Ho sviluppato le mie capacità nel Marketing / Trade Marketing e Sales, lavorando nelle più importanti aziende del settore beverage, sviluppando i miei network in tutto il Nord Italia.

Sono una persona solare e molto estroversa, amo fare nuove conoscenze, trasmettere energia e motivare le persone che lavorano nel mio team.

ISTRUZIONE

Libera Università di Lingue e Comunicazione IULM
Laurea in: «Relazioni Pubbliche e Pubblicità»

LINGUE STRANIERE

- Inglese: livello B1, B2
- Spagnolo: livello B1, B2
- Russo: nozioni base

CONTATTI



S. Vito Al Tagliamento
CAP: 33078 (PN)



+39-3479133530



lapozzifederica@yahoo.it

Peroni

(Aprile 2021 ad oggi)

ISKA GDO

Gestione relazione con i clienti principali della Grande Distribuzione nelle province di Belluno e Pordenone attraverso:

- raggiungere gli obiettivi di mantenimento e sviluppo delle relazioni commerciali con i clienti strategici;
- negoziare i *trade terms* e assicurare che la fornitura di beni e servizi rispetti tempi, modi e *standard* previsti
- prevenire e rispondere alle esigenze del cliente;
- gestire e risolvere eventuali problemi che possono insorgere tra *account* e *supplier*;
- sviluppare nuove opportunità di vendita tramite *up-selling* e *cross-selling*;
- attuare piani commerciali e di marketing per massimizzare il valore del cliente chiave

Friulbräu

(Maggio 2018/30 marzo 2021)

Responsabile Marketing Operativo (Trade Marketing)

Soluzioni operative per realizzare strategie commerciali che implementino volumi di vendita dell'impresa, del canale Ho.Re.Ca e GDO attraverso:

- gestione delle pagine Social Friulbräu ed Eurospar Bibione (stessa proprietà);
- realizzazione volantini GDO Eurospar Bibione e coordinamento attività Marketing in Store e Social;
- gestione dei rapporti con fornitori per la produzione di materiali promozionali (kit ed eventi per attività Sell-Out) ed ideazione materiali tailor made;
- creazione canvass in accordo con Sales Manager;
- affiancamenti con forza vendita e supporto alle trattative commerciali;
- monitoraggio andamento sell-out e calcolo del ritorno dell'investimento;

Anheuser-Bush InBev

(Gennaio 2015/Maggio 2018)

Brand Activation Manager Expert (Sales)

Gestione efficace dei punti vendita del canale Ho.Re.Ca, attraverso:

- gestione budget per lo sviluppo di accordi commerciali con i punti vendita;
- Implementazione di attività di visibilità e sell-out nei punti vendita;
- supporto sell-in all'ingrosso in affiancamento con Account Manager e individuazione di nuove opportunità e nuovi punti vendita in collaborazione con la forza vendita dei grossisti;
- visita e controllo dei punti vendita incrementando l'assortimento;
- Reportistica e analisi delle performance dei punti vendita in base ai KPI individuali dall'azienda.

Martini&Rossi S.p.a. Gruppo Bacardi

(Dicembre 2013/Gennaio 2015)

Premium Brand Developer (Trade Marketing)

Coordinamento e supervisione diretta di tutte le attività di Trade Marketing riferite al comparto Luxury nei punti vendita trendsetter del mercato Ho.Re.Ca.

- lancio dei nuovi premium brands strategici attraverso attività di marketing, visibilità dedicata, eventi e attivazione al consumo con focus sull'incremento dei volumi di sell out;
- implementazione di nuovi strumenti attraverso Brain Storming con Ufficio Marketing;
- supporto e controllo diretto dell'organizzazione di eventi organizzati dal Marketing e shooting fotografici per le pagine social;
- affiancamento alla forza vendite, diretta all'azienda, collocata sul territorio di mia competenza (Area Nielsen 1 e 2);
- formazione barman attraverso advocacy su: caratteristiche del prodotto e la modalità servizio al consumatore;

Altre attività:

- Supervisione marketing / trade marketing per il Festival del Cinema di Venezia 2014.

Pago Italia S.r.l.

(Gennaio 2011/Dicembre 2013)

Specialist Developer (Sales)

Gestione operativa delle attività di sell-out nel canale Ho.Re.Ca nelle province di Milano, Varese, Pavia, Monza Brianza, Como attraverso:

- mantenimento e cura dei rapporti con i referenti dei punti vendita attivi e acquisizione di nuovi clienti;
- affiancamento alla forza vendite dei distributori collocati sul territorio di mia competenza (Lombardia);
- compilazione ed invio periodico di format per il monitoraggio di dati, obiettivi e feedback, attraverso un programma gestionale;
- formazione della forza vendite su: caratteristiche di prodotto, attività di marketing correlate alle vendite, presentazione degli incentivi;
- gestione budget valutario per interventi promozionali;
- inserimento efficace del materiale P.O.P. all'interno dei vari punti vendita.

Red Bull S.r.l.

(Giugno 2006/Dicembre 2010)

Sampling Girl (Trade Marketing)

Marketing and Brand Promotion – Assistant

- pianificazione ed organizzazione di eventi promozionali e redazione di comunicazioni relative alle attività svolte;
- individuazione e ricerca di nuovi target di potenziali consumer, da coinvolgere in attività di fidelizzazione clienti (CRM);
- attivazione e gestione dei locali in collaborazione con la forza vendite del canale commerciale.