

# Maurizia Rota

Granada, Spagna

maurizia.rota@gmail.com • +34 717 165 177

[www.linkedin.com/in/mau-rota](http://www.linkedin.com/in/mau-rota)

skype • maurota59

Dati personali:

3 Settembre, 1959 • Milano • Italiana • Nubile



---

## Business Development & Management

*Leader con spirito imprenditoriale riconosciuto per l'esecuzione di operazioni di sviluppo di business, gestione di start-up aziendali per realtà imprenditoriali a elevata crescita*

---

Leader multiculturale con successo dimostrato nello sviluppo di start up aziendali di successo, coltivando un ambiente di squadra sinergico e motivato per l'esecuzione di iniziative commerciali internazionali e nazionali. Chiamata ripetutamente a guidare e dirigere progetti complessi, team multidisciplinari, trasforma le organizzazioni con particolare attenzione ai processi di cambiamento nelle aree del business di riferimento. Talento per la creazione e gestione di nuove imprese, la fidelizzazione dei clienti e la definizione di solide relazioni con partner esterni e clienti chiave, inclusi settori governativi e privati. Ottime capacità di comunicazione con scioltezza in inglese e spagnolo.

### Punti di forza

- Ottime capacità organizzative
- Orientamento totale al raggiungimento degli obiettivi
- Strategic Business Planning
- Versatilità e forte motivazione all'intrapresa
- Pianificazione finanziaria e amministrativa
- Retail Marketing & Market Trends
- Ottime capacità di negoziazione
- Abilità nel motivare e formare risorse umane
- Elevate capacità di sviluppo/start up
- Ottima predisposizione al lavoro di squadra e forte orientamento al problem solving

---

## Esperienze Professionali

Arcidiocesi, Granada, Spagna

*Ha creato diverse piccole imprese e avviato molteplici progetti internazionali su larga scala, nel rispetto dei vincoli di bilancio e dei tempi di realizzazione concordati.*

### DIRETTORE PROGETTI INTERNAZIONALI (2012 - 2018)

Ha dato vita a un'agenzia di viaggi con un fatturato di 1,5M di euro, ha lanciato un nuovo sistema di biglietti integrati per visitare i principali monumenti della città, ha creato un nuovo sistema di visite e una nuova corporate image della Cattedrale di Granada, della Cappella Reale e del Monastero della Cartuja.

Ha disegnato e sviluppato i profili strategici e finanziari della società "LIBRERIA CRUZ ELVIRA SLU", arrivata a fatturare 0,9M di euro.

Ha curato il piano di sviluppo operativo per la costituzione della FONDAZIONE ABADIA DEL SACROMONTE, ha introdotto, in collaborazione con Università USA, "SEMESTER PROGRAM" di Granada.

- ♦ Ha promosso solidi rapporti commerciali con organizzazioni accademiche, culturali e turistiche e ha stabilito un business redditizio per la diocesi e la città a livello internazionale.
- ♦ Ha ristrutturato il processo di accoglienza dei visitatori e delle visite della Cattedrale, della Cappella Reale e del Monastero della Cartuja, aumentando del 30% i visitatori e riducendo drasticamente il numero di reclami.
- ♦ Ha aumentato il fatturato dell'80% attraverso l'identificazione di aree di mercato verticali, in una realtà turistica fortemente competitiva, cogliendo nuove opportunità.
- ♦ Ha conseguito margini del 30% sul PVP organizzando viaggi per gruppi su larga scala in tutto il mondo grazie anche ad una efficace negoziazione dei contratti di acquisto.

Team Service Nord soc.coop.ar.l e Team Ambiente Spa, Roma, Italia

*La posizione riporta direttamente al Presidente del Consorzio Stabile TEAM SERVICE costituito da molteplici imprese di servizio operanti sul territorio nazionale.*

#### **AMMINISTRATORE DELEGATO E PRESIDENTE (2011 - 2012)**

Segmentazione e differenziazione del portafoglio clienti, analisi dei servizi offerti, approfondite analisi di benchmarking, aumento dei margini e dei profitti economici. Designato come Presidente di Team Ambiente Spa a guidare le operazioni quotidiane della società controllata in linea con gli standard del consorzio e ha contribuito al consiglio di amministrazione di Obiettivo Lavoro Spa.

- ♦ Incremento del fatturato di TEAM SERVICE NORD da 38M di euro a 48,5M di euro, prevedendo politiche a lungo termine per garantire un accesso stabile al credito.
- ♦ Piani di comunicazione strategica formulati per integrare e aumentare l'immagine istituzionale del Consorzio e la sua credibilità in linea con i vincoli di budget.
- ♦ Gestione commerciale rivitalizzata e arricchita su scala nazionale creando e implementando un piano aziendale con un'analisi approfondita dei concorrenti e dei mercati di sviluppo.

FNM Spa, Milano, Italia

*Coordinamento della comunicazione e delle relazioni esterne della Holding e di tutte le Società controllate dalla stessa.*

#### **DIRETTORE GENERALE - VIENORD SRL (2000 - 2011)**

Riportando direttamente al consiglio di amministrazione si è occupato dello sviluppo e dell'attuazione delle politiche di marketing dei servizi di trasporto pubblico, è stato direttore della divisione "passeggeri" (front line) con oltre 500 dipendenti della società di trasporto ferroviario, ha ristrutturato i servizi di customer care fornendo innovativi servizi di supporto ai clienti e ai viaggiatori.

- ♦ Rifacimento globale e implementazione della Corporate Image della Holding e delle Società controllate e gestione di un budget di investimenti di comunicazioni di oltre 3,5M di euro annui.
- ♦ Sviluppo di un sistema di informazione di servizio ai clienti – 500K al giorno – tramite invio sms e TV digitale nelle stazioni ferroviarie ottenendo un netto miglioramento della soddisfazione dei viaggiatori.
- ♦ Definizione delle politiche tariffarie in accordo con la PA, relazioni con i comitati pendolari, benchmarking internazionale per la definizione delle best practices in termini di azioni di controllo e sicurezza.

#### Ulteriori esperienze professionali

**Direttore Servizi Alberghieri**▪Ospedale San Giuseppe, Milano, Italia (1994 – 2000)

**Direttore Marketing**▪IMETEC Spa, Bergamo, Italia (1992 – 1994)

**Direttore Comunicazione e Immagine**▪Rank Xerox Italia Spa, Milano, Italia (1987 – 1992)

**Marketing Communication Manager**▪Hewlett Packard Spa, Milano, Italia (1979 – 1987)

## **Formazione**

---

#### Master in Gestione Aziendale nel settore sanitario

*Regione Lombardia, Milano, Italia*

#### Sviluppo Professionale

- Partecipazione alle attività di formazione dell'Associazione GRUPO EUROPA VIAJE, Barcellona, Spagna
- Corso semi-intensivo di lingua spagnola - IMSOL, Instituto Mediterráneo Sol, Granada, Spagna
- Corso intensivo di inglese - Emerald School, Dublino, Irlanda
- Aggiornamento permanente (Senior Manager) presso Studio Ambrosetti, Milano, Italia
- Aggiornamenti tematici - Fondazione per la Sussidiarietà, Milano, Italia
- Review Management - SHL ITALIA, Milano, Italia
- Metodiche di formazione della comunicazione - F.I.F, Roma, Italia
- Comunicare l'assistenza sanitaria - Fondazione Internazionale Fatebenefratelli, Roma, Italia
- Facilities Management - MIP POLITECNICO di Milano, Italia
- Problem Solving e MMQ - Galgano, Milano, Italia
- Relazioni interne - Methodos, Milano, Italia
- Tecniche e applicazioni di marketing presso Marketing Improvements Ltd, Madrid, Spagna
- Corso base sulle relazioni pubbliche - ISFORP, Milano, Italia
- Pianificazione dei media - Associazione Tecnici Pubblicitari, Università Cattolica, Milano, Italia
- Corso introduttivo alla pubblicità - Associazione Tecnici Pubblicitari, Milano, Italia

#### Albi professionali

- Ordine dei giornalisti – albo pubblicitari
- Federazione Italiana Relazioni Pubbliche – FERPI