



# Antonella Sirica

siricaantonella1969@gmail.com

[REDACTED] Belricetto,  
48022, Lugo, RA

Data di nascita: 30/10/1969

Patente di guida: B

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Marketing e comunicazione strategica
- Competenze in web marketing
- Spiccate capacità di comunicazione e negoziazione
- Buone doti relazionali e di comunicazione
- Strategie di comunicazione commerciale
- Capacità di ascolto attivo
- Capacità organizzative e di pianificazione
- Pensiero analitico e capacità di problem solving
- Capacità di adattamento e flessibilità
- Autonomia operativa e organizzativa
- Predisposizione al lavoro di squadra
- Capacità di gestione del tempo
- Utilizzo professionale di Adobe Creative Suite (Photoshop, Illustrator, Adobe Premier, After Effects)
- Creatività e senso artistico
- Abilità grafiche di comunicazione offline
- Progettazione grafica avanzata
- Ottima conoscenza dei processi di stampa digitale e off-set

## LINGUE

## PROFILO PROFESSIONALE

Marketing & communication manager con oltre 20 anni di esperienza. Dinamica, intraprendente e propositiva, approccia ogni nuova sfida con entusiasmo e attitudine strategica. Abile nella gestione di ogni team di lavoro dal punto di vista creativo e dei risultati operativi. Mi occupo di progettazione digitale e grafica a 360° da 10 anni e in particolare modo di attività nell'ambito branding, corporate, packaging e below the line. Cerco di offrire sempre spunti innovativi e in linea con gli insight di settore e del target di riferimento, grazie alla capacità di individuare con precisione i bisogni operativi dell'azienda e sviluppare soluzioni volte a tagliare i costi, migliorare gli utili e aumentare la soddisfazione dei clienti. Leadership organizzativa, spiccate doti negoziali e forte motivazione uniti a spirito di adattamento e solide capacità gestionali e operative al servizio dell'azienda per il conseguimento degli obiettivi prefissati.

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Marzo 2014 - ad oggi

### Marketing E Comunicazione, Freelance

- Ampliamento della clientela attraverso l'attuazione di strategie di marketing e comunicazione.
- Massimizzazione del fatturato tramite attuazione dei piani di marketing e comunicazione.
- Definizione concettuale e implementazione di tutte le attività di marketing e comunicazione.
- Sviluppo e integrazione di politiche di marketing e comunicazione efficienti e coerenti con le politiche aziendali.
- Supporto ai team marketing e comunicazione nelle operazioni dedicate ad eventi speciali nello showroom e in negozio.
- Sviluppo del business mediante l'attuazione di piani commerciali, di marketing e comunicazione customizzati sulla base delle caratteristiche del territorio di riferimento.
- Rafforzamento delle relazioni con i clienti esistenti attraverso un uso ottimizzato dei canali di comunicazione e di strategie di marketing collaudate.
- Gestione della campagna promozionale e di altre attività di comunicazione e marketing.
- Creazione di strategie di comunicazione e di brand marketing per fidelizzare i clienti attuali e acquisire clienti potenziali.
- Sviluppo della comunicazione grafica dei brand dei clienti, aggiornando i layout nel tempo.
- Creazione di campagne pubblicitarie, cataloghi, look book, materiali per eventi, immagine coordinata aziendale, print communication.
- Definizione delle caratteristiche grafiche più adatte a rappresentare brand o prodotti.
- Ideazione di una visual identity coerente con i valori e la filosofia del committente.
- Controllo qualità degli output di stampa di tutto il materiale di comunicazione offline.
- Prototipazione e realizzazione grafica del packaging per prodotti di molteplici settori merceologici.

**Italiano:** Madrelingua

**Inglese:** B1

Intermedio

**Francese:** B1

Intermedio

- Aggiornamento costante delle proprie competenze in modo da restare al passo con le tendenze emergenti, i trend grafico-digitali e i gusti del target di riferimento.
- Sviluppo di landing page, e-commerce e siti web responsive tramite tecnologia Wordpress.
- Management dei siti web realizzati su piattaforme Wordpress tramite caricamento di contenuti testuali, fotografici e video.
- Costruzione di siti web con CMS Wordpress, architetture backend/db/frontend, builder e plugin più diffusi.
- Realizzazione e caricamento di contenuti grafici e testuali su piattaforme web ed e-commerce come Wordpress, Prestashop.
- Elaborazione del materiale grafico di comunicazione offline tra cui leaflet, brochure, affissioni, OOH e gadget inerenti le attività PR, vendite ed eventi.

Aprile 2008 - Novembre 2013

**Consulente Aziendale, Formazione, Marketing**, Athena Consulting snc, Massa Lombarda, RA

- Analisi di obiettivi, esigenze e dinamiche aziendali e identificazione delle criticità e delle aree di miglioramento.
- Supporto al management nella definizione e nello sviluppo delle strategie aziendali.
- Progettazione di piani organizzativi e di sviluppo.
- Ideazione e sviluppo di schemi innovativi funzionali alla crescita aziendale.
- Mappatura delle competenze aziendali per l'efficientamento dei processi e dell'organizzazione.
- Realizzazione di studi di fattibilità, stima dei costi e proposta di interventi e attività da svolgere per soddisfare i requisiti previsti.
- Cura, gestione e sviluppo del rapporto con il cliente.
- Analisi delle esigenze dei bisogni formativi e consulenza ai clienti.
- Pianificazione di strategie e campagne di marketing mirate.
- Definizione e gestione di piani di marketing incluse campagne pubblicitarie, e-mail, affiliazioni, display, motori di ricerca, social media e co-marketing.
- Pianificazione e sviluppo delle strategie di vendita e di marketing.

Febbraio 2007 - Marzo 2008

**Amministratore Unico**, Coffee Express Srl, Rovigo

- Direzione, amministrazione e organizzazione generale della società.
- Presidio della gestione di tutti gli aspetti delle attività ordinarie della società.
- Redazione e firma a nome della società di contratti, atti legali e altri documenti ufficiali.
- Cura delle relazioni economiche e giuridiche nel rispetto degli interessi aziendali.
- Vigilanza sull'andamento generale della società e prevenzione di potenziali eventi pregiudizievoli.
- Convocazione dell'assemblea dei soci per tutte le questioni di competenza.
- Progettazione, pianificazione e rendicontazione delle attività straordinarie della società.
- Raggiungimento di una struttura organizzativa flessibile e responsabile nonché sostenuta da una crescita costante del fatturato attraverso il monitoraggio delle previsioni, il miglioramento del budget e l'adeguamento costante delle strategie operative.

Febbraio 2005 - Marzo 2008

**Direzione Commerciale Area Benessere**, Europe Time Group Srl, Ancona, AN

- Sviluppo dell'attività commerciale con l'utilizzo di tecniche e strategie di vendita per fidelizzare e ampliare il pacchetto clienti.
- Assistenza al personale nella risoluzione di eventuali problemi dei clienti.
- Sviluppo e mantenimento delle relazioni con i clienti importanti.
- Esame e valutazione di piani di vendita e budget.
- Reclutamento e formazione del personale del dipartimento marketing e vendite assicurando la condivisione della vision aziendale.
- Definizione di obiettivi settimanali, mensili, trimestrali e annuali realistici e realizzabili.
- Analisi dei dati e redazione di rapporti di vendita giornalieri.

- Elaborazione e presentazione di preventivi e proposte commerciali.
- Risoluzione dei conflitti con clienti di alto profilo al fine di consolidare le relazioni professionali e aumentare la base di clienti di ritorno.
- Aumento delle vendite attraverso un'efficace formazione dei dipendenti, un attento monitoraggio dei mercati regionali e locali e la gestione degli inventari.
- Formazione presso la clientela in merito alla vendita su appuntamenti da telemarketing.
- Formazione dipendenti del call-center sulla comunicazione telefonica e affiancamento della rete vendita.

Gennaio 2003 - Febbraio 2005

**Consulente Aziendale Settore Medico-Estetico**, Welling s.r.l. , Montegrotto Terme, PD

- Consulenze per lo sviluppo commerciale presso i clienti dell'azienda con strategie di marketing mirate.
- Formazione alla vendita specifica del prodotto.
- Formazione tecnica sui macchinari acquistati dai clienti.

Settembre 1997 - Gennaio 2003

**Consulente Aziendale**, Baldan Spa, Milano, MI

- Consulenze e sviluppo commerciale presso i Centri medici / Centri Estetici / Benessere di nuova apertura .
- Formazione e selezione del personale addetto presso il cliente.
- Formazione tecnica sui prodotti e macchinari acquistati dai clienti.
- Strategie di marketing mirate al raggiungimento di fatturato garantito nei contratti di acquisto dei macchinari.
- Cura, gestione e sviluppo del rapporto con il cliente.
- Progettazione di piani organizzativi e di sviluppo.

Febbraio 1995 - Luglio 1997

**Agente Di Commercio**, Berendsohn Italiana S.P.A , Milano, MI

- Conduzione delle trattative commerciali e chiusura di contratti di vendita.
- Organizzazione degli appuntamenti commerciali e conoscitivi con i clienti.
- Incremento del portafoglio clienti mediante ricerca autonoma.
- Cura del servizio di assistenza post-vendita garantendo la soddisfazione del cliente.
- Pianificazione degli appuntamenti con i clienti secondo tecniche organizzative che ottimizzano il flusso settimanale.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Liceo Scientifico

**Enrico Fermi**, Castel del Piano (GR)

## ATTESTAZIONI

Corso di formazione professionale sulla Narrativa di Brand: Storytelling visivo e verbale per raccontare storie uniche

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

