

# Curriculum Vitae



## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	<b>LAURA MIRANDA ALIBRANDI</b>
Indirizzo	<b>VIA CUORE IMMACOLATO DI MARIA, 2 - 20141 MI</b>
Domicilio	<b>VIA SUPERIORE, 6 PORDENONE</b>
Telefono	<b>+39 392 5037090</b>
E-mail	<b>I_alibrandi@hotmail.com</b>
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<sup>a</sup>, 4<sup>a</sup> e 5<sup>a</sup> 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 STUDIOFINOROSSO 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 STUDIOFINOROSSÌ**
- 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 STUDIOFINOROSSÌ**
- 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 E COMPETENZE PERSONALI**

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carattere aperto e personalità dinamica</li> <li>• Capacità di inserimento nei diversi progetti lavorativi</li> <li>• Predisposizione al lavoro sia in team che in autonomia</li> </ul>
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forte motivazione al lavoro in team, riconosciute doti di leadership</li> <li>• Capacità di effettuare un'attenta analisi delle diverse problematiche, valutare i dati forniti, stabilire priorità e formulare valide soluzioni.</li> <li>• Forte motivazione ad affrontare progetti complessi, e contribuire con entusiasmo al successo di un'iniziativa.</li> </ul>
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	SOFTWARE: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema Operativo: WINDOWS</li> <li>• Applicativi: WORD, EXCEL, EXPLORER;</li> <li>• Posta elettronica: OUTLOOK;</li> </ul>
INTERESSI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cucina</li> <li>• Lettura</li> <li>• Barca a vela</li> </ul>
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

Pordenone 3 marzo 2025

Laura Miranda Alibrandi