

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

**DI LAURA SAMANTHA**  
Indirizzo XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
Telefono XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
E-mail [samantha@loscirocco.it](mailto:samantha@loscirocco.it)

Nazionalità Italiana  
Data di nascita XXXXX

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a) 08.05.2015
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Scirocco Srl – Menfi (AG) – Italia** ([www.loscirocco.it](http://www.loscirocco.it))  
Consulenza direzionale e direzione commerciale in outsourcing
- Tipo di azienda o settore Società di consulenza
- Tipo di impiego Founder e titolare

Ideazione di un format di consulenza commerciale e marketing adatto alle esigenze delle PMI.

Progetti realizzati:

- **Creazione di Olioive** ([www.olioive.it](http://www.olioive.it)) marchio di olio EVO IGP Sicilia che nei primi due anni di vita ha ottenuto 7 premi nazionali ed internazionali per l'innovazione, il packaging e la qualità: Business Plan, ideazione del concept, ideazione del prodotto, comunicazione e gestione vendite;
- **Brand Positioning e gestione vendite per Cantine Colombabianca Sca** ([www.colobabianca.com](http://www.colobabianca.com) una delle più grandi cooperative vitivinicole siciliane): definizione dell'offerta commerciale, della strategia di comunicazione, selezione di personale per il dipartimento commerciale, selezione e conclusione di accordi con distributori internazionali, consulenza direzionale, creazione di nuovi prodotti, marchi e immagine coordinata (sito internet, merchandising, etc..). Gestione dei progetti OCM in USA (creazione di eventi, partecipazione a fiere, selezione distributori).
- **Consulenza direzionale progetto olio per Tenute Rubino** ([www.tenuterubino.com](http://www.tenuterubino.com) Puglia): scenario competitivo: reperimento e analisi dei dati di mercato necessari per delineare le dimensioni e i trend di mercato dell'olio extravergine di oliva italiano e pugliese; tendenze di prodotto e driver di consumo; analisi qualitativa e quantitativa della concorrenza; elaborazione della strategia commerciale e del business plan triennale: posizionamento del prodotto, individuazione dell'organizzazione commerciale, elaborazione del listino di vendita, definizione dei clienti e dei mercati target; delineazione della strategia di comunicazione; stima dei costi promozionali e commerciali;
- **Inserimento in GDO Italia per l'azienda agricola Dorilli Srl.** ([www.kamarino.it](http://www.kamarino.it) Sicilia): consulenza direzionale, analisi di mercato, definizione dell'offerta commerciale per la GDO Italia e della comunicazione adeguata al canale, inserimento del prodotto presso i clienti.
- **Definizione della strategia commerciale per Lumaca Madonita (Sicilia)**, assistenza direzionale per il restyling del logo e delle etichette dei loro prodotti, elaborazione dei listini,

definizione e segmentazione dell'offerta commerciale, introduzione del prodotto nei diversi canali (chef stellati, distributori gourmet e grande distribuzione)

- Collaborazione con Mark Up & GDOWEEK (gruppo Sole 24 Ore)

- Rassegna stampa: <http://loscirocco.it/news.html> e <https://www.oliove.it/news.html>

Dal 01.01.2015 al 03.04.2015

**Cantine Settesoli s.c.a. Menfi (AG) – Italia** ([www.cantinesettesoli.it](http://www.cantinesettesoli.it)). La più grande cantina cooperativa siciliana, presente in 45 paesi

Direttore Export

Costruzione del BP in Germania, riposizionamento del brand, riposizionamento del listino, riorganizzazione della rete vendita, piano di incentivazione della rete vendita: in 3 mesi aumentato il fatturato del 74%.

Dal 01.07.2007 al 31.12.2014

**Cantine Settesoli s.c.a. Menfi (AG) – Italia** ([www.cantinesettesoli.it](http://www.cantinesettesoli.it))

Direttore Commerciale GDO Italia

Incarichi: determinazione della politica commerciale e delle condizioni di vendita per la GDO Italia; elaborazione del piano strategico triennale per le aree di competenza; riorganizzazione del dipartimento commerciale dell'azienda; analisi di mercato; riposizionamento dei brand (unificazione dei listini, **aumento della marginalità media**); studio e lancio commerciale di nuove SKU; ideazione di nuovi marchi e del piano di comunicazione (immagine coordinata, pubbliche relazioni, eventi, sito web - ideazione e realizzazione della Vendemmia sul mare, evento che ha portato nel corso degli anni numerosi giornalisti e buyer in cantina); costruzione della rete di vendita e del piano di incentivazione degli agenti; ampliamento della distribuzione da 25 punti di ponderata a 50 punti di ponderata; selezione e motivazione dei collaboratori, analisi e controllo di gestione del proprio dipartimento; collaborazione attiva nella stesura di un programma per l'analisi e la gestione del business; costruzione ricerche con IPSOS e Symphony IRI; relazioni istituzionali. Durante la mia gestione il fatturato della GDO Italia è passato da circa 5.000.000 di euro a circa 10.000.000 di euro.

Dal 01.12.2003 al 30.06.2007

**Herba Ricemills S.A. – Siviglia – Spagna** (gruppo Ebro Foods [www.ebrofoods.es](http://www.ebrofoods.es); [www.herba.es](http://www.herba.es))

Multinazionale spagnola proprietaria in Italia di Pasta Garofalo e di una quota di Riso Scotti

Export manager

Incarichi: gestione e coordinamento delle esportazioni del gruppo, dalle filiali in Europa e Nord Africa; ricerche di mercato; sviluppo delle vendite (sia a marchio, sia industriali) in nuovi mercati e ricerca di distributori per i marchi dell'azienda; determinazione del prezzo e delle condizioni di vendita nell'ambito della politica commerciale stabilita e delle evoluzioni di mercato; coordinamento, guida e motivazione dei collaboratori; elaborazione dei piani strategici triennali per le aree di competenza (Nord Africa, Medio Oriente, Est Europa); vendite spot in altre zone - Sudamérica, Africa, Asia -; partecipazione attiva nella costruzione dei business plan per la selezione dei nuovi investimenti (acquisti di marchi, apertura di nuove filiali, etc...).

Durante il mio soggiorno in Spagna, nell'a.a. 2005/2006 ho tenuto alcuni interventi presso l'Università Carlos III de Sevilla a seminari sull'Internazionalizzazione dell'Impresa Spagnola, illustrando il caso Ebro Foods.

Dal 01.10.1998 al 30.11.2003

**Euricom S.p.A. – Vercelli – Italia** (Multinazionale agroalimentare proprietaria, tra gli altri, di Curti Riso S.r.l.)

Export Area Manager

Responsabile dell'esportazione nel bacino del mediterraneo e dei paesi dell'Est; gestione dei tender della UE (elaborazione delle offerte per l'aggiudicazione delle sovvenzioni concesse all'esportazione dall'Unione Europea; durante la mia gestione l'azienda è arrivata ad aggiudicarsi più del 60% dei sussidi concessi dall'Unione e di conseguenza a rappresentare più del 60% delle esportazioni provenienti dalla UE). Analisi di mercato, sviluppo delle vendite (sia a marchio, sia industriali); ricerca di distributori; determinazione del prezzo e delle condizioni di vendita; coordinamento, guida e motivazione dei collaboratori...

Dal 01.05.1998 al 15.09.1998

**Sintesi S.p.A. – Vercelli – Italia (Software house)**

Assistente commerciale

Dal 06.02.1998 al 06.03.1998

**Mundi Riso Srl – Vercelli – Italia (Azienda agroalimentare, gruppo Ebro-Puleva)**

Stage amministrativo

Dal 01.04.1994 al 01.06.1997

**Università popolare Vercelli – Italia**

Insegnante di arabo

Dal 01.16.1996 al 01.08.1996

**Università di Venezia – “Ca’ Foscari” – Italia**

Impiegata presso l'ufficio stampa dell'Università

Dal 1995

**Riseria Monferrato S.p.A., Villanova M.to (AL) e Riso Invernizzi S.r.l., Novara - Italia**

Consulenza e traduzione di documenti doganali in arabo

Dal 1995 al 2004

**Tribunale di Vercelli**

Consulente linguistico e mediatore culturale

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

2016

**Università Politecnica di Madrid – Spagna – MBA International**

Business Plan per la creazione e gestione di imprese internazionali, commercio estero e marketing internazionale, Direzione aziendale, negoziazione internazionale  
Master in Amministrazione e direzione di imprese internazionali

2014

**AIS Associazione Italiana Sommelier: I livello**

2007

**WSET, WINE AND SPIRITS EDUCATION AWARD**

WSET level 2 intermediate certificate: passed with merit

2006

**Università Politecnica di Madrid – Spagna**

Specializzazione in Commercio Estero e Marketing Internazionale

2006

**Istituto Cervantes – DELE Superior**

1997

## Università di Venezia "Ca' Foscari" - Italia

Laurea Magistrale in Lingue e Letterature orientali; 108/110.

Prima lingua: **arabo**

Seconda lingua: ebraico

Ottobre 1993-aprile 1994

**Università di Damasco, Siria - Ma'ad lil ta'lim al-lugat al-arabiyya lil-ajanib** (Istituto per l'insegnamento della lingua araba agli stranieri)

Ho frequentato un anno accademico presso l'università di Damasco

Tra il 1997 e il 2004 ho frequentato diversi corsi di lingua (Inglese, Francese, Spagnolo e Arabo) e sono in possesso dei relativi attestati.

Tra il 2015 e il 2019 ho frequentato diversi corsi di Brand Positioning, gestione vendite, Digital business strategy, leadership, social media management, negoziazione e sono in possesso dei relativi attestati.

Sono inoltre in possesso dei seguenti attestati:

- RSPP: Responsabile Servizio Prevenzione e Protezione
- Addetto antincendio e primo soccorso
- Addetto al commercio e alla somministrazione di alimenti e bevande

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### PERSONALI

*Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.*

#### MADRELINGUA

#### ITALIANO

#### ALTRE LINGUA

#### INGLESE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

#### FRANCESE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

#### SPAGNOLO

ECCELLENTE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

#### ARABO

ECCELLENTE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

**TEDESCO**  
ELEMENTARE  
ELEMENTARE  
ELEMENTARE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

**EBRAICO**  
ELEMENTARE  
ELEMENTARE  
ELEMENTARE

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
RELAZIONALI**

*Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.*

OTTIME CAPACITÀ RELAZIONALI. GRAZIE ALLA MIA FORMAZIONE E AL LAVORO ALL'ESTERO SONO IN GRADO DI GESTIRE LA COMUNICAZIONE SU TUTTI I LIVELLI E DI LAVORARE IN GRUPPI DIFFERENTI PER ETNIA, ESTRAZIONE SOCIALE E BACKGROUND CULTURALE. HO SPIRITO DI INIZIATIVA E DI ADEGUAMENTO ALLE DIFFERENTI SITUAZIONI LAVORATIVE. SONO UNA PERSONA EMPATICA, DOTATA DI INTELLIGENZA EMOTIVA E DI GRANDE CAPACITÀ DI ASCOLTO. SONO UN LEADER NATURALE E HO APPROFONDITO LE MIE ABILITÀ FREQUENTANDO DIVERSI CORSI DI LEADERSHIP, INTUITIVA, MOTIVATA E MOTIVANTE. GRAZIE ALLA MIA ESPERIENZA SEMPRE A CONTATTO CON LE PERSONE HO AFFINATO LE MIE COMPETENZE PSICOLOGICHE.

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
ORGANIZZATIVE**

*Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.*

OTTIME CAPACITÀ ORGANIZZATIVE E DI COORDINAMENTO DI PERSONE (HO GESTITO TEAM E RETE VENDITE IN ITALIA E ALL'ESTERO) E HO GESTITO E COORDINATO DIVERSI PROGETTI CONTEMPORANEAMENTE. HO SOSTITUITO NEL MIO VOCABOLARIO LA PAROLA PROBLEMA CON LA PAROLA SFIDA. CAPACITÀ DI LAVORARE SOTTO STRESS E DI GESTIRLO. SONO ABITUATA A PERSEGUIRE OBIETTIVI E A RISPETTARE SCADENZE.

PRESTO VOLONTARIATO PER ALCUNE CASE FAMIGLIA PER L'ACCOGLIENZA DEI PROFUGHI SIRIANI.

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE**

*Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.*

OTTIMA CONOSCENZA DI OFFICE (ANCHE SE ABITUALMENTE LAVORO CON IL MAC E QUINDI CONOSCO ANCH'ESSO), SAP, AS400 E DEI PROGRAMMI ACROBAT

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
ARTISTICHE**

*Musica, scrittura, disegno ecc.*

LETTURA (LETTERATURA MODERNA E GRAPHIC NOVELS), TEATRO (HO OTTENUTO NEL 2013 UN FINANZIAMENTO DALLA REGIONE SICILIA PER PORTARE 5 SPETTACOLI TEATRALI DI ALTO LIVELLO A MENFI E SAMBUCA CON IL PROGETTO ELLISSE), DISEGNO, CULTURA (DAL 2014 AL 2018 SONO STATO MEMBRO DEL CDA DELLA FEDERICO II, ISTITUZIONE CULTURALE DEL COMUNE DI MENFI), SCRITTURA (COLLABORO CON DIVERSE TESTATE GIORNALISTICHE). ADORO VIAGGIARE IN MOTO, ANDARE IN BICICLETTA E NUOTARE.

**PATENTE O PATENTI**

A B