

DATI PERSONALI: Data di nascita: luogo di nascita:

ESPERIENZE PROFESSIONALI:

Da maggio 2019 ad oggi: **CONFINDUSTRIA ROMAGNA/META BUSINESS:**

Sono responsabile del servizio affari internazionali di Confindustria Romagna (lato istituzionale) e responsabile di produzione e vendita servizi di internazionalizzazione per la società di servizi Assoservizi Romagna (MetaBusiness). Ho 15 anni di esperienza in attività di business development, apertura mercati, avviamento e consolidamento relazioni internazionali.

Per la parte istituzionale:

- Mantengo e incremento le relazioni istituzionali dell'associazione con le istituzioni estere
- Mi occupo della creazione di opportunità di business all'estero per le imprese della Romagna
- Rispondo direttamente alle richieste delle aziende in termini di supporto ad azioni internazionali
- Coordino convegni e webinar su temi tecnici di internazionalizzazione
- Gestisco le relazioni con le aziende associate su temi di internazionalizzazione

Per la parte di Assoservizi Romagna:

- Elaboro le strategie che sono alla base dei progetti verso i mercati esteri
- Coordino la produzione e lo svolgimento dei servizi di internazionalizzazione
- Sono responsabile della vendita di servizi di internazionalizzazione
- Mantengo e gestisco le relazioni con le imprese del territorio e con le controparti estere.
- Coordino un team di 5 persone dipendenti e un gruppo di collaboratori esterni (in numero variabile da 20 a 30).

Da settembre 2016 ad aprile 2019: **RONCUCCI&PARTNERS SRL (R&P) – Project Manager**

Mi occupavo dello sviluppo commerciale all'estero delle aziende clienti.

Oltre all'attività di ricerca di nuovi partners e collaboratori all'estero, seguivo tutta la parte formativa e di supporto alla creazione di un ufficio commerciale estero. Le mie principali attività erano:

- Analisi di check up volte a processi di internazionalizzazione
- Elaborazione di strategia personalizzata di internazionalizzazione mirata ad ogni azienda
- Scouting di business partner all'estero
- Pianificazione strategica delle azioni commerciali nei paesi esteri scelti
- Gestione di 5 risorse che supportano il mio lavoro con attività di back office
- Creazione di partnership/collaborazioni/ reti commerciali nei paesi esteri di riferimento
- Gestione delle relazioni con i clienti al fine di garantire il massimo grado di soddisfazione
- Pianificazione budget commesse
- Controllo e gestione delle commesse: calcolo costi, ricavi e numero ore investite
- Focus Paesi: Medio Oriente (UAE, Qatar, Kuwait, Oman), Russia, centro/est Europa e Giappone.

Da gennaio 2016 a inizio luglio 2016 – **COLORIFICIO SAMMARINESE SPA**

Export manager area Mondo. Attività principali:

- gestione dei clienti internazionali.
- ricerca e sviluppo di nuove partnership nei paesi scoperti.
- missioni all'estero e accoglienza clienti in azienda al fine di promuovere il prodotto.
- Gestione di due risorse di back office.
- Coordinamento dell'attività dei Country managers esterni.

Ero responsabile dell'elaborazione del business plan estero e del raggiungimento di obiettivi di vendita.

Da gennaio 2013 a gennaio 2016 – **GHISAMESTIERI SRL (settore ILLUMINAZIONE/DESIGN)**

Business Development – Export manager. Attività principali:

- Gestione delle relazioni commerciali con i clienti esteri consolidati e della trattativa commerciale dei progetti di mia competenza dall'inizio alla fine.
- Responsabilità sulla parte economica, dei pagamenti (ho esperienza nella gestione delle Lettere di Credito e di sistemi di pagamento internazionali)
- tramite con l'ufficio tecnico nello sviluppo del design di progetto al fine di garantire la soddisfazione del cliente ed il necessario supporto tecnico.
- ricerca e sviluppo di nuove partnership e di nuovi clienti
- frequenti missioni all'estero per potenziare la visibilità a livello internazionale, e una costante attività di scouting.
- Coordinamento dell'attività di alcuni Country managers esterni e gestione dei rapporti con i più importanti distributori/partner esteri.

Focus Paesi: Europa centro-orientale (Serbia, Polonia, Ungheria, Bulgaria, Lituania), Medio Oriente (dove ho le relazioni più importanti UAE, Oman, Kuwait, Qatar,) Kazakhstan, Uzbekistan, Russia, Ucraina, Singapore e Sud est asiatico.

Da ottobre 2007 a gennaio 2013 – GHISAMESTIERI SRL (settore ILLUMINAZIONE/DESIGN)

Impiegata commerciale. Attività principali: gestione delle offerte, della corrispondenza coi clienti e dell'inserimento ordini.

Dal 2012 a gennaio 2015 – GLOBAL EXPORT - collaborazione

Collaborazione con uno studio di consulenza all'export per lo sviluppo del commercio estero di piccole e medie imprese. Mi occupavo della promozione del prodotto all'estero, garantendo un supporto commerciale estero a piccole o medie imprese non strutturate internamente. Attività svolte: case study, analisi del prodotto e dei paesi target, analisi della concorrenza, ricerca partners/clienti esteri, flessibilità *custom preferences*.

Da maggio 2007 Ottobre 2007 – CERVIA TURISMO SRL - Ufficio commerciale. Promozione dei servizi turistici offerti dal comune di Ravenna per le zone di Cervia, Milano Marittima, Pinarella e Tagliata. Mi occupavo della sistemazione dei turisti italiani e stranieri nelle strutture della riviera.

Settembre 2006 – COOPERATIVA DI SERVIZI LE TRE CIVETTE DI FORLÌ

Coordinamento e assistenza di ospiti stranieri in occasione dell'Open Day di SOILMEC s.p.a.

Attività svolte: mi occupavo delle relazioni con i clienti esteri e della logistica delle partenze, degli arrivi e dell'accompagnamento dei clienti ai rispettivi hotel.

FORMAZIONE: Forlì, marzo 2007 – Università degli Studi di Bologna

Laurea Specialistica in Scienze internazionali e Diplomatiche, indirizzo economico internazionale.

Titolo della tesi: "Gli effetti della privatizzazione in Europa centro-orientale" – analisi di come la privatizzazione delle imprese in Ucraina ha agito sulla performance delle stesse.

Esami sostenuti: Economia dello sviluppo, economia della transizione, economia dell'integrazione europea, politica delle risorse energetiche, economia internazionale, sistemi finanziari comparati, politica dell'economia mondiale, econometria, statistica ed altri esami previsti e complementari al piano di studi.

Cesena, luglio 2001 – Liceo Scientifico "A. Righi"

Maturità scientifica

ALTRA FORMAZIONE:

Milano, giugno 2016 – NIBI, Nuovo Istituto di Business Internazionale, camera di commercio di Milano.

Corso Executive in "Business Plan per L'internazionalizzazione"

Cesena, 2007 - Progetto Parabola

Corso in Marketing Strategico. Argomenti trattati: evoluzione del marketing; cos'è il marketing; gli obiettivi del marketing; internet e marketing; le strategie di base; pianificazione strategica; mission e vision; l'approccio al mercato estero: l'analisi interna; la scelta del mercato in cui entrare; la strategia di entrata.

Aprile e Maggio 2006 – Cesena

Corso di scrittura creativa. Argomenti trattati: scrittura e comunicazione professionale, scrittura in ambito lavorativo, tecnica e creatività.

CONOSCENZE LINGUISTICHE:

Inglese scritto (ottimo/fluente) - parlato (ottimo/fluente)

Spagnolo scritto (più che buono) – parlato (più che buono)

Russo scritto (scolastico) - parlato (scolastico)

Attestato di lingua russa presso L'Università Statale di San Pietroburgo "Smolny Institute", Centro di Cultura e Lingua Russa.

CONOSCENZE INFORMATICHE:

Ottima conoscenza dei sistemi operativi Windows e Mac.

Ottima conoscenza del pacchetto MS Office, degli strumenti di navigazione in Internet e di posta elettronica Outlook e Lotus Notes. Buona conoscenza di AutoCAD e del programma gestionale Stage X3 (Adonix).

Ottima conoscenza programmi di CRM.

AREE DI INTERESSE E ATTITUDINI PERSONALI:

Relazioni internazionali, coordinamento ed elaborazione strategica.

Sono portata alle relazioni interpersonali, comunicativa, attiva, volenterosa, responsabile, abituata a lavorare per obiettivi e alla gestione delle risorse.

Ho buone doti commerciali e da team leader.

Autorizzo al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dalla Legge 675/96 del 31 dicembre 19

Cesenatico 16/02/2023

|

[Lara Piraccini.](#)