Laura Maria Banfi

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 GDPR 679/16.

In Novartis ho compreso l'importanza dell'approfondimento della gestione dei dati; tra le mansioni assegnatemi, vi è stato l'affiancamento del team IT per la migrazione del database delle statistiche, da AS400 a Hyperion.

Le competenze acquisite sono state di fondamentale importanza anche nei ruoli successivi

Nella gestione delle risorse, in particolare, mi hanno permesso di innovare scegliendo in modo più accurato, come instradare il mio team su progetti da me ideati.

Negli anni ho scelto di sviluppare un percorso trasversale per misurarmi sulla gestione di risorse e di progetti in ambito vendite e marketing.

Ogni ambito, cliente e risorsa, dialogano con un proprio linguaggio; avere una cultura variegata, ha reso più semplice tradurre le necessità e aiutare i player a comunicare per ottenere un obiettivo comune.

META SKILLS

Transfer strategia
Sviluppo creatuvo
Considerazioni future

2021

MASTER DIGITAL RESTART – BIG DATA ANALYSIS
(TALENT GARDEN)

- Partecipazione al processo di selezione per l'assegnazione delle borse di studio ed ottenimento della stessa
- Reskilling
- Acquisizione competenze in SQL, PYTHON, Power BI, Tableau
- Acquisizione competenze relative alla semplificazione dei dati attraverso rappresentazioni grafiche adeguate

SKILLS
Sia durante il processo di selezione che nello svolgimento del corso, ho superato le prove richieste anticipando le necessità del contesto grazie all'osservazione delle sue dinamiche.

2014 | 19

LIBERO PROFESSIONISTA
(6THATS)

- Creazione e gestione di un network di professionisti attivi nella comunicazione
- Ideazione e sviluppo progetti di Brand Identity, Siti, materiale promozionale
- Oragnizzazione presentazioni ed eventi aziendali e sviluppo materiale marketing necessario

SKILLS
Nel creare un team di lavoro, ho trovato indispensabile attingere alle capacità relazionali che mi appartengono.
La pregressa esperienza di gestione del team GDO, mi ha aiutato a comprendere le peculiarità e i limiti dei professionisti del team da me sviluppato, e di individuare la relazione più adeguata tra necessità del cliente e caratteristiche del fornitore.

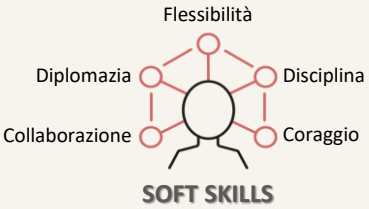
2011 | 14

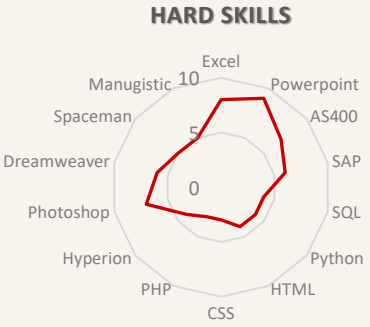
BUSINESS DEVELOPER ITALIA, MALTA, CIPRO
(MISSION FOODS – GRUMA)

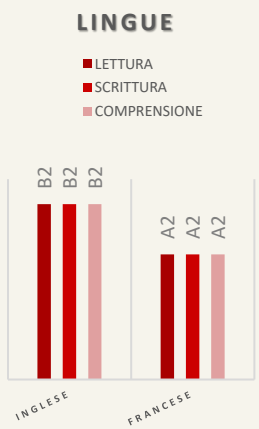
- Analisi del mercato e dei competitors, definizione strategie di vendita
- Individuazione e chiusura accordi con partner distributivi per inserire I brand nei canali Foodservice, QSR
- Individuazione di un potenziale mercato per l'ingresso del marchio in GDO, selezione di un partner per la stesura del piano mkt e presentazione a GDO
- Definizione del listino di vendita
- Affiancamento dei partner distributivi già esistenti
- Individuazione opportunità di partnership con azienda del settore italiano (DECO)
- Affiancamento al CEO Europa nelle trattative per l'acquisizione di un azienda italiana
- Sviluppo materiale POP per pv di Malta e Cipro

SKILLS
In qualità di Business Developer ho sviluppato un progetto - dall'ideazione, all'analisi di marketing fino alla proposta di inserimento ai principali Buyer di GDO - che consentisse il posizionamento a scaffale dei prodotti dal settore merceologico «etnico» al «panificato».

Laura Maria Banfi







2007 | 10

GDO MANAGER

(A&D)

- Coordinamento dei 175 collaboratori
- Ricerca, selezione ed istruzione delle figure necessarie
- Coordinamento attività periferiche con attività nazionali
- Coordinamento attività SPV con altri uffici (mkt, amministrazione, customer service, IT)
- Creazioni reportistica analisi dati
- Gestione BDG spese Responsabili di Area e Zona
- Creazione progetti e sviluppo dei Responsabili di Zona/Area
- Progetto sviluppo software per presa ordine ed elaborazione statistiche

SKILLS

Le difficoltà iniziali nel gestire persone, sono state superate con il tempo attraverso la gestione dell'operatività sia utilizzando i dati per fare scelte consapevoli, che tenendo realmente in considerazioni le necessità delle risorse.

Le conoscenze acquisite sulle analisi, mi hanno aiutato a valutare le performance dei miei collaboratori, ed anche di individuare le inefficienze. Queste informazioni, sono state utili per creare i nuovi progetti sopra descritti.

2006 | 07

NATIONAL KEY ACCOUNT

(NOVARTIS SPA)

- Definizione accordi Nazionali centrali Intermedia e Carrefour
- Affiancamento definizione Accordi Nazionali Gruppo ESD, Centrale Italiana
- Definizione listino, inserimento prodotti, promozionale, attività cross merchandising ed implementazione
- Gestione e implementazione progetti di Category management
- Coordinamento 3 Area Manager
- Inserimento nuova linea celiachia Céréal in GDO

SKILLS

La cultura pregressa delle dinamiche del punto vendita, e la visione delle attività degli altri reparti, sono stati determinanti per essere pronta a valutare le opportunità in fase di trattativa; anche il processo di gestione delle promozioni è divenuto più semplice poiché avevo già conoscenza di buona parte delle problematiche.

2002 | 05

TRADE MARKETING MANAGER

(NOVARTIS SPA)

- Creazione report dati statistici di fatturato, margine, scostamento BDG, ed implementazione progetto miglioramento software di analisi
- Analisi quantitative di Marketing
- Creazione materiale Marketing ad uso forza vendite, cross promotion, fiere
- Organizzazione eventi in-store promotion
- Coordinamento rapporti tra dipartimenti Logistico, Amministrativo, Marketing e Vendite per lo sviluppo dei progetti

SKILLS

I responsabili con cui ho collaborato, hanno ritenuto la curiosità e la flessibilità che mi contraddistinguono, elementi funzionali alla comunicazione fra reparti.

La capacità comunicativa e quella di analisi hanno fatto si che l'azienda decidesse di investire sulla mia crescita.

1995 | 2001

RUOLI AMMINISTRATIVI

- Easy B affiliata Cia Medianetwo - Global Service - Egal