

CURRICULUM VITÆ

Dati anagrafici e recapiti

Cognome: Pedron
Nome: Rosanna
Luogo di nascita: Marostica (VI)
Data di nascita: 1965
Cittadinanza: italiana
Stato civile: coniugata
Residenza: via I° Maggio, 13
40033 Casalecchio di Reno (BO)
Telefono fisso 051 590567
Telefono cellulare 339 4710307
E-mail: io@rosannapedron.it

Competenze di base

Lingue estere: - Francese (scolastico)
- Inglese (scolastico)

Conoscenze EDP: In grado di utilizzare su PC in ambiente Windows, i programmi di videoscrittura (Write, Word), fogli di calcolo (Excel), Web (Netscape Navigator, Internet Explorer), posta elettronica (Eudora), presentazioni (Power point) e database (Access).

Iscritta al Ruolo degli agenti di commercio di Bologna

Formazione scolastica

1984 - Diploma di maturità magistrale conseguito presso il Quinquennio Unitario Sperimentale ad indirizzo psico-socio-pedagogico "G.B. Brocchi" di Bassano del Grappa (VI).

1990 - Laurea con lode in Discipline delle Arti, Musica e Spettacolo - Indirizzo Spettacolo, con specializzazione in Comunicazioni di massa, conseguita il 12 luglio 1990 presso la Facoltà di Lettere e Filosofia dell'Università degli Studi di Bologna. Titolo della dissertazione: "La creatività nella comunicazione pubblicitaria", relatore Prof. Roberto Grandi.

- 1991/92 - Master in Marketing, Comunicazione ed Internazionalizzazione, della durata di un anno, conseguito presso il C.U.O.A. (Consorzio Universitario per gli Studi di Organizzazione Aziendale) a Villa Valmarana Morosini (VI).

Corsi diversi

- 1996 (feb.-apr.) - Corso per Agenti e Rappresentanti di Commercio promosso dalla CCIAA di Bologna attraverso il Centro di Formazione Manageriale e Gestione d'Impresa, con esame finale.
- 1998 (dic.) - Seminario progredito di marketing diretto - Associazione italiana per Direct Marketing, promosso dalla Dun & Bradstreet SpA.

Esperienze professionali

- 1989 - collaborazione ad indagine di mercato ed elaborazione della relativa strategia di marketing presso Programma Uno, agenzia di consulenza marketing di Bologna (un mese).
- 1992 (gen.-apr.) - stage aziendale nel reparto Account della Saatchi & Saatchi Advertising di Milano, nel ruolo di *assistant account*. Collaborazione alla realizzazione di indagini di mercato ed elaborazione di strategie di marketing e comunicazione per grandi gruppi operanti nel settore alimentare.
- 1992 - 1994 - collaborazione con l'agenzia di pubblicità Studio SET di Schio (VI), nel ruolo di account. Collaborazione con la rivista SET, per la realizzazione di articoli e publi-redazionali.
- 1995 (feb.-ott.) - procacciatore d'affari presso un'agenzia di Noventa Padovana operante per conto della Dun & Bradstreet Kosmos SpA, col compito di promuovere la vendita di servizi per il marketing.
- nov. 1995 - 1998 - agente di commercio, funzionario di vendita dei servizi per il marketing della Dun & Bradstreet Kosmos SpA.
- 1999 - 2001 - agente di commercio, funzionario di vendita dei servizi per il marketing e per la gestione del credito della Dun & Bradstreet SpA.
- 2002 - agente di commercio, funzionario di vendita specialista dei servizi per il marketing e direct marketing della Dun & Bradstreet SpA, con responsabilità del business nell'area Emilia-Romagna/Toscana/Marche.

- 2003 - 2004 - agente di commercio, funzionario di vendita specialista dei servizi per il marketing e direct marketing della Dun & Bradstreet SpA, con responsabilità del business nell'area Emilia-Romagna/Toscana (FI-PO)/Veneto (VR-VI-PD-RO).
- 2005 - attuale - agente di commercio, funzionario di vendita specialista dei servizi per il marketing e direct marketing, RMS (risk management solutions) e SMS (supply management solutions) della Dun & Bradstreet SpA (oggi Dun & Bradstreet srl), con responsabilità del business nell'area Emilia-Romagna/Toscana.

Nel lavoro di agente di commercio ho acquisito diverse capacità:

- capacità di lavorare per obiettivi sviluppata attraverso la definizione di target da raggiungere.
- capacità organizzativa e di pianificazione sviluppata attraverso le procedure di pianificazione delle attività di visita e di gestione del portafoglio clienti.
- predisposizione al problem solving, data dall'approccio collaborativo adottato negli incontri con i clienti, finalizzato alla comprensione delle loro esigenze e all'individuazione della soluzione più idonea, oltre che nella gestione come prima interfaccia dei problemi emersi nell'uso dei servizi e le contestazioni dei clienti
- capacità di ascolto e di comunicazione
- spirito di gruppo e capacità di coinvolgere gli altri collaboratori verso il conseguimento di obiettivi comuni

Si fornisce l'autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del d.lgs 196/03, esclusivamente ai fini della presente selezione.