



Maddalena

Nazionalità : Italiana (+39) 3398103551 maddalenapettenati@hotmail.it



PRESENTAZIONE

Ho una formazione linguistica consolidata attraverso varie esperienze di vita all'estero e un master in marketing e un'esperienza di diversi anni in ambito commerciale e marketing, rivestendo ruoli di responsabilità con gestione risorse. Dal 2015 sono entrata nel settore della formazione e attualmente mi occupo di traduzioni.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Dicembre 2003 – Parma, Italia

MASTER IN MARKETING E COMMERCIO INTERNAZIONALE – Università di Parma (votazione 102/110)

Marzo 2002 – Parma, Italia

LAUREA IN LINGUE E LETTERATURE STRANIERE – Università di Parma (votazione 104/110)

Luglio 1996 – Parma, Italia

DIPLOMA LICEO SCIENTIFICO – Liceo scientifico G. Marconi (votazione 52/60)

ESPERIENZA LAVORATIVA

Dal 01/02/2025 – Parma, Italia

FUNZIONARIO – Università degli Studi di Parma

- Supporto ai docenti nella presentazione dei progetti di ricerca clinica;
- Monitoraggio delle tempistiche e delle scadenze;
- Attività di rendicontazione di progetti nazionali ed europei/internazionali.

13/02/2023 – 31/01/2025-Genova, Italia

ASSISTENTE AMMINISTRATIVA CON MANSIONI DI DATA MANAGER – Ente Ospedaliero Galliera

- Gestione e coordinamento dei progetti di ricerca clinica;
- Gestione dei rapporti con i partner;
- Preparazione della documentazione per il Comitato Etico e per il Ministero della Salute;
- Monitoraggio delle tempistiche e delle scadenze;
- Traduzione di materiale e progetti di ricerca.

01/03/2021 – 30/12/2022 –Da remoto

TRADUTTRICE FREELANCE – KLOOK e altri clienti

- Traduzione inglese-italiano e spagnolo-italiano;
- Correzione e perfezionamento altre traduzioni.
- Utilizzo tool di traduzione.

15/07/2015 – 20/02/2020 –Genova, Italia

DIRETTRICE DI CENTRO – WALL STREET ENGLISH

- Responsabilità dell'avviamento del centro Wall Street English di Genova (inaugurato ad Agosto 2015);
- Gestione del fatturato e del team di lavoro;
- Organizzazione corsi d'inglese per gruppi e singoli;
- Organizzazione team commerciale e gestione diretta dei clienti aziendali;
- Organizzazione meeting e affiancamento al Manager.

15/10/2010 –15/07/2015– Torino, Italia

CUSTOMER ACCOUNT MANAGER-KIMBERLY CLARK

- Responsabilità di un cluster di clienti e del loro fatturato;
- Gestione del piano promozionale, volantino, visibilità sul punto vendita;
- Gestione di un team di sell-out managers per implementazione visibilità sul punto vendita e sell-out;

- Collaborazione con il team di marketing e trade marketing.

10/10/2008 – 15/10/2010 – Torino, Italia

SENIOR BRAND MANAGER-KIMBERLY CLARK

- Gestione di 3 brand;
- Declinazione budget su canali di comunicazione differenziati per brand;
- Continua collaborazione con la sede Europea per creare e declinare le campagne;
- Creazione e implementazione del materiale POP per aumentare il sell-out sui punti vendita;
- Collaborazione continua con i National Key Account e con la rete vendite per verificare l'implementazione dei piani di marketing.

15/03/2007 –10/10/2008– Parma, Italia

PRODUCT MANAGER-ALTHEA SPA

- Analisi e studio del mercato;
- Comunicazione e promozione dei prodotti a marchio proprio, sviluppi di nuove linee, line extensions;
- Restyling marchi esistenti, creazione folder e materiale di comunicazionale;
- Pricing, store-check, analisi della concorrenza, organizzazione fiere.

15/02/2004 –15/03/2007– Parma, Italia

BRAND MANAGER-COCCINELLE SPA

- Studio ed analisi del mercato, della concorrenza, delle collezioni, dei modelli più venduti, dei trend dei vari mercati;
- Strategia prezzi ed analisi della soddisfazione del trade

COMPETENZE LINGUISTICHE

LINGUA MADRE : italiano

ALTRE LINGUE	COMPRESIONE		SCRITTO	
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione
Inglese	C1	C1	C1	C1
Spagnolo	B2	B2	B2	B2
Tedesco	B1	B1	A2	A2

COMPETENZE DIGITALI

Microsoft Word / Microsoft Excel / Power Point / Social Media / Instagram

COMPETENZE COMUNICATIVE

Durante la mia carriera nel marketing e nelle vendite ho sviluppato le mie doti comunicative e ho avuto occasione di interagire con diversi ascoltatori a diversi livelli, cercando sempre di comprendere la situazione e le persone che avevo davanti per massimizzare le mie doti di saper influenzare e motivare. Grazie alla mia esperienza nelle vendite ho anche acquisito forti doti di negoziazione, oltre alla capacità di creare relazioni forti.

COMPETENZE COMUNICATIVE

Durante le mie esperienze lavorative ho sviluppato doti di leadership quali l'ascolto attivo, l'empatia, la flessibilità, il pensiero strategico e la capacità di condividere messaggi chiari e diretti, oltre alla abilità di saper convertire le informazioni in azioni. Inoltre, ho migliorato le mie capacità organizzative, specialmente la gestione del tempo e delle scadenze, la capacità di prioritizzare e strutturare i dati.

PATENTE DI GUIDA B