



## PROFILO

Rottini Caterina Maria

Nata a Milano il 6 Settembre 1985, residente in Via San Marco 20, 20121- Milano. Cittadinanza Italiana.

Recapiti:

@: caterina.rottini@hotmail.com; m.phone: (+39) 339 7963227.

## ESPERIENZA

### SENIOR SALES

*Valentino SpA*

*2017-in corso*

Venditrice presso la Boutique di Red Valentino, Milano.

Adetta alle vendite, gestione cassa e versamento, preparazione feedback di collezione e reportistica, organizzazione magazzino, attività di training per i venditori junior.

### SELLER

*Valentino Fashion Group*

*2014*

Referente per il Corner di M Missoni presso Rinascente, Milano.

Venditrice; gestione: cassa, magazzino, ordini. Organizzazione di tutte le attività quotidiane e periodiche del corner: planning orario mensile, gestione dei giustificativi, reportistica sulle vendite e sul raggiungimento o meno del budget.

### RESPONSABILE COMUNICAZIONE & MARKETING

*A.C.SAssociazione Culturale no profit*

*2013/2014*

Responsabile Associazione di Architetti, Ingegneri e professionisti del settore su scala nazionale. Sviluppo del brand, crescita dei contatti Web, interfaccia utente del sito Web e introiti pubblicitari. Sviluppo di una strategia del brand e organizzazione eventi.

Consulenza strategica, comprensiva dello sviluppo di piani aziendali e strategie di vendita.

Ricerca di nuove opportunità di sviluppo commerciale e analisi del mercato.

### UFFICIO STAMPA

*Arteventi, Agenzia di Comunicazione, Milano*

*2013*

Organizzazione evento: ricerca location, ricerca sponsor, gestione mailing list. Continuo controllo delle dinamiche che conseguano l'ideazione e creazione di un evento.

## COMMESSA

*Excelsior, Gruppo Coin, Milano*

2012/2013

Addetta alla vendita diretta con la clientela e gestione magazzino.

## PROJECT MANAGER

*Mediaplanet Group, Multinazionale, Milano*

2011

Creazione e sviluppo di Speciali Editoriali, distribuiti in allegato alle più importanti testate nazionali: Milano Finanza- Italia Oggi, Il Venerdì di Repubblica, Io Donna RCS, Il Mondo RCS, Sette RCSS, Il Sole 24 Ore, Sport Week, Le Scienze. Creazione di report mirati su specifici argomenti B2B e/o B2C. Sviluppo del piano editoriale da presentare agli investitori. Ricerca di possibili finanziatori per ADV, redazionali ecc. Collaborazione continua con i giornalisti e lo staff tecnico. Ricerca continua di contatti e monitoraggio del mercato.

## STAGE

*Arnoldo Mondadori, Casa Editrice Nazionale, Milano*

2011

Attività di supporto alla promozione e alla vendita nel settore commerciale divisione Libri Trade; autonomia e attitudine alla gestione dell'organizzazione dell'ufficio, tra cui: gestione agenda, organizzazione riunioni di vendita, organizzazione eventi promozionali e tutte le varie attività di supporto alla Direzione Commerciale Libri Trade, nonché pianificazione ed esecuzione di compiti amministrativi. Area web: assistenza utenti sito clienti (tipologia BtoB). Attività assistenza Direttore, Capi Rete e team vendite. Invio informative agli agenti/clienti; reporting e aggiornamento file di vendita; monitoraggio del mercato.

## STAGE

*Gruner und Jahr, Casa Editrice Internazionale, Milano*

2010-2011

Acquisizione di informazioni nell'ambito della vendita pubblicitaria di una casa editrice internazionale; autonomia e attitudine alla gestione dell'organizzazione dell'ufficio nonché pianificazione ed esecuzione di compiti amministrativi; apprendimento delle procedure di vendita inclusa la ricerca sui marchi; predisposizione e redazione offerte e contratti con clienti; apprendimento funzionamento media e tutto ciò che concerne con le prestazioni caratteristiche della vendita e degli studi sulle vendite. Attività assistenza amministratore delegato e team vendite; presentazione delle offerte per clienti ed agenzie; organizzazione riunioni e postproduzione per ordini pubblicitari; invio informative ai clienti, reporting e aggiornamento database clienti effettivi e potenziali; attenzione ad un

eventuale new business con un costante monitoraggio del mercato; predisposizione informazioni rilevanti e contatti con filiali estere.

#### IMPRENDITRICE

*Rescalli Summer di Caterina Maria Rottini, Milano 2010*

Avvio completo della attività, con tutta la documentazione necessaria, apertura partita IVA, gestione campionari, ordini e magazzino, con la conseguente presa visione dei suddetti, e responsabile vendita e rapporti con la clientela.

#### COMMESSA

*Rescalli srl, Milano 2009*

Addetta alla vendita diretta con la clientela e gestione magazzino.

#### HOSTESS

2007

*AIM, Internation Group for Congresses, Events and Communication*  
Accoglienza, registrazione clienti, segreteria.

#### APPRENDISTA

*Maxsas, Milano 2003-2007*

Addetta alla vendita, gestione ordini e magazzino, presa visione dei vari e periodici campionari all'interno della società di famiglia.

#### ISTRUZIONE

*Laurea di primo livello in Lettere e Filosofia, Curriculum in Linguaggio dei Media A.A. 2010, conseguita presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano.*

*Tesi: Le strategie di televendita e il caso Media Shopping.*

*Diploma di Liceo Classico conseguito nel 2005, presso il Collegio Setti Carraro dalla Chiesa, Milano.*

#### COMPETENZE

Padronanza del pacchetto Office, buona.

Padronanza della Lingua Inglese, buona.

Padronanza della Lingua Spagnola, discreta.

Acquisizione, durante la carriera universitaria e lavorativa, del senso dell'organizzazione e gestione delle responsabilità.

Grande capacità di comunicazione e mediazione.

Spirito di gruppo e passione nel rapportarsi con gli altri in maniera diretta. Intraprendenza, inventiva e voglia di mettersi in gioco.

Forte motivazione ad imparare nuove lingue e ad intraprendere nuove esperienze.

Patente B, conseguita dal 9 Maggio 2005.