

Vanessa Masoch

Sales & Account Manager



LinkedIn

Brillante e determinata, a mio agio nel gestire la complessità e a lavorare sotto pressione guidando il mio team a raggiungere i risultati con passione e positività. Curiosa: amo imparare ciò che non so. Un Manager deve conoscere a fondo l'operatività per poter essere il punto fermo e il faro del suo team.

44 anni
Patente di guida

✉ vanemasoch@gmail.com

☎ 3489001422

📍 Via Pasubio, 1
35014 Fontaniva
Italia

ESPERIENZE

Sales & Account Team Leader

Glovo - Da novembre 2021

Sales & Account Team Leader - Food aree Veneto e Lombardia

Responsabile del raggiungimento dei target di vendita e di crescita assegnati (+6 persone).
Responsabile ideazione e gestione del progetto Team Top Sales per tutta Italia.
Hiring e onboarding nuove risorse
Affiancamento virtuale e fisico delle risorse con formazione sulle tecniche di vendita (on visit e telefonica)

Da ottobre 2023 gestione diretta per la top account Veneto aree Verona, Vicenza e Mestre

- ▶ Analisi kpi clienti (ordini, fatturato, new customers, recurrent)
- ▶ Analisi asset crescita visibilità clienti (sponsorizzate per per click e promozioni)
- ▶ creazione media plan tailor made per i top partners
- ▶ Negoziazione e redazione accordi commerciali di esclusiva
- ▶ Analisi kpi sulle aree per subsettore food, operations e proposta strategie per l'ottimizzazione.
- ▶ Monitoraggio costante della concorrenza

Divisional Sales Manager - E-commerce

Groupon - Novembre 2011 a marzo 2021

- ▶ Responsabilità del raggiungimento dei target trimestrali di vendita assegnati al mio team (7+ risorse) in area servizi local: health&wellness, beauty e food.
- ▶ Crescita di fatturato dell'area di Bologna da low performer a top 3 in Italia
- ▶ Monitoraggio dei kpi e analisi vendite (utilizzo Salesforce) con creazione di report di analisi sull'andamento sia delle vendite totali sia dell'attività dei sales.
- ▶ Revisione editorial del testo e delle immagini dei deal in preview al fine di massimizzare le vendite.
- ▶ Selezione delle nuove risorse da inserire nel team.

Store Manager - Fashion

Unison srl - Ottobre 2010 a ottobre 2011

- ▶ Gestione del team di vendita.
- ▶ Creazione di nuovi report di monitoraggio dei kpi per supportare il team nel raggiungimento dei budget assegnati.

Retail Manager Clinique - Beauty Luxury

Estee Lauder - Maggio 2010 a ottobre 2010

- ▶ Responsabilità del fatturato in sell-in
- ▶ Creazione di report di analisi sell-in/sell-out/stock
- ▶ Organizzazione e partecipazioni a eventi in Rinascente Duomo in collaborazione con il team Formazione

National Key Account - Luxury

Morellato Group - Dicembre 2007 a 2009

- ▶ Responsabile del sell-in delle catene nazionali e regionali per tutti i marchi del gruppo
- ▶ Creazione di report di analisi sell-in/sell-out/stock.
- ▶ Supervisione di 4 risorse

Key Account - Beauty Luxury

L'Oreal - Gennaio 2005 a dicembre 2007

- ▶ Responsabile dello sviluppo del sell-in e sell-out del marchio Biotherm e Chacharel per il Triveneto.
- ▶ Responsabile della gestione sales e trade marketing per Coin, Beauty Star e Mariaunaud Veneto.

COMPETENZE

Digital Marketing

- ▶ E-commerce
- ▶ Web Marketing
- ▶ Social Media Marketing
- ▶ People Management
- ▶ Sales
- ▶ SEO
- ▶ SEM
- ▶ Web Analytics
- ▶ Content Marketing



Informatiche

- ▶ MS Office
- ▶ Excel
- ▶ Salesforce
- ▶ Wordpress
- ▶ Google Analytics
- ▶ Canva
- ▶ Google Ads
- ▶ Power Point
- ▶ Looker



Organizzative e Personali

- ▶ Pianificazione e organizzazione
- ▶ Problem-solving
- ▶ Leadership
- ▶ Orientamento al cliente
- ▶ Networking
- ▶ Tecniche di Vendita



Formazione Manageriale in Groupon

- ▶ Management Fundamentals
- ▶ FS90 Leadership training Program
- ▶ Global Unconscious Bias Training
- ▶ Change & Resilience Session

CORSI

Master in Digital Marketing

DIGITAL COACH

Maggio 2021 a maggio 2022

Web Marketing Specialist Votazione 100/100

Area
WEB MARKETING
E-COMMERCE
SOCIAL MEDIA

8 Mesi di Work Experience in Team Web Analytics

Laurea in Scienze della Comunicazione

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TRIESTE

Novembre 1999 a luglio 2004

Laurea Vecchio Ordinamento, indirizzo Comunicazione di Impresa.

Tesi in marketing: "Il posizionamento di marca nella moda".

Punteggio 110/110 e lode.

INTERESSI

Sport

- Nuoto a livello agonistico per 10 anni
- Agility Dog

Volontariato

Clown Dottore per "Ridere per Vivere"

Fotografia