Marilena Socci

Nata a Roma il 09 Giugno 1969

Via colle fontana vecchia 56/a 00038 Valmontone (RM)

0659872962 - 3382223520

soccimarilena@gmail.com

COMPETENZE

Gestionale
Livello avanzato

Organizzativa
Livello avanzato

LINGUE PARLATE

Inglese

Scolastico

Spagnolo

Conoscenza base

PUNTO D'INTERESSE

Viaggi

Danza

Scrittura

Lettura

FORMAZIONE

RAGIONERIA
Istituto Tecnico Commerciale MAGNUM / ROMA
1989

Studio delle materie tecnico- giuridiche per l'esercizio della
professione di ragioniere

VETRINISTA
Centro Studi Anagni / Anagni
1993

Sviluppo di una figura professionale in grado di operare in modo autonomo e costruttivo con i responsabili delle vendite e del marketing, all'interno di aziende di medie e grandi dimensioni, e rispondere alle esigenze del mercato. Principali materie di studio: vetrinistica nella moda; decorazione e scenografia; messaggi grafici pubblicitari; impostazione di una campagna promozionale. Laboratorio in palestra vetrine.

Diploma lingua inglese
Università degli studi ROMA TRE / ROMA
1994

Studio della lingua inglese con approfondimento dell'inglese commerciale
per l'esercizio della vendita al pubblico e relazione con i fornitori

Scansionato con CamScanner

Specializzazione informatica

ENFAP Centro Studi Anagni / Anagni

1997

Gestione progetti informatici considerando e valutando tutti gli aspetti
di gestione e rischio

PERCORSO PROFESSIONALE

STORE MANAGER

Gennaio 2023 / In corso

Malloni SPA / Città

Monitoraggio e responsabilità dell'andamento economico e commerciale del punto vendita. Controllo sulla vendita, sul merchandising, e sulla parte economica ed amministrativa. Selezione e formazione del personale per il punto vendita. Responsabile formazione dei nuovi store managers per altri punti vendita. Turnistica e gestione delle risorse disponibili.

SCRITTRICE

Aprile 2020 / Gennaio 2021

Edizioni Europee / Città

Scrittura e pubblicazione del libro "RICOMINCIO DA QUI" dove racconta di come la vita faccia dei cambi repentini e fuori rotta e ci costringa a reimparare da capo, di come si possa sbagliare senza farsene una colpa ma trasformando l'errore in una barzelletta da condividere con gli amici al tavolo di un bar e più di tutto ci racconta la storia di una donna qualsiasi che si è confrontata con il dolore della mancanza e della perdita senza mai perdere il sorriso, affrontando in primis e poi assistendo alla dura battaglia contro il cancro.

STORE MANAGER

Marzo 2014 / Aprile 2019

COCOMA SRL / Città

Monitoraggio e responsabilità dell'andamento economico e commerciale del punto vendita. Controllo sulla vendita, sul merchandising, e sulla parte economica ed amministrativa. Selezione e formazione del personale per il punto vendita. Responsabile formazione dei nuovi store managers per altri punti vendita Turnistica e gestione delle risorse disponibili

Scansionato con CamScanner

DISTRICT MANAGER CENTRO E SU ITALIA

Ottobre 2010 / Ottobre 2011

GUESS Italia SRL / FIRENZE

Gestione e controllo della parte economica, amministrativa e contabile, screening CVs, colloqui e relative assunzioni programmate nel budget aziendale, gestione delle tecniche di vendita con sviluppo conto economico

ISPETTRICE COMMERCIALE CENTRO SUD ITALIA

Febbraio 2009 / Gennaio 2010

Luisa Spagnoli / PERUGIA

Monitoraggio e responsabilità dell'andamento economico e commerciale di circa 25 punti vendita che gestivo e nei quali il mio supporto era relativo al controllo sulla vendita, sul merchandising, e sulla parte economica ed amministrativa. Mi occupavo inoltre di assunzioni con relativi inserimenti e formazione del nuovo personale nei punti vendita

RETAIL MANAGER OPERATION ITALIA

Dicembre 2006 / Settembre 2008

OCTOBER / VALENCIA (SPAGNA)

Contribuzione determinante alla creazione di una vera e propria rete di vendita capace di operare con il concetto di squadra e con l'obiettivo di collegare l'azienda al mercato.
E' stato fondamentale rivedere i processi di vendita e sviluppare un nuovo "orientamento al mercato" facendo emergere un nuovo modo di concepire la professionalità della vendita, attraverso un coinvolgimento ed una "professionalizzazione" globale, che ha visto partecipi non solo il personale addetto alla vendita, ma tutti i quadri intermedi dell'organizzazione commerciale, le aree di prodotto e la logistica.
Gestione della formazione dei responsabili dei punti vendita, attività di elaborazione e analisi dei dati di vendita, direzione e pianificazione merchandising, e coordinazione visual, gestione stock e assortimento prodotti, inventario, gestione fornitori e attività di pubbliche relazioni

RETAIL MANAGER OPERATION

Maggio 1999 / Novembre 2006

AMBROSIO GROUP SPA / NOLA (Napoli)

Contribuzione determinante alla creazione di una vera e propria rete di vendita capace di operare con il concetto di squadra e con l'obiettivo di collegare l'azienda al mercato. E' stato fondamentale rivedere i processi di vendita e sviluppare un nuovo "orientamento al mercato" facendo emergere un nuovo modo di concepire la professionalità della vendita, attraverso un coinvolgimento ed una "professionalizzazione"

Scansionato con CamScanner

globale, che ha visto partecipi non solo il personale addetto alla vendita, ma tutti i quadri intermedi dell'organizzazione commerciale, le aree di prodotto e la logistica.
Gestione della formazione dei responsabili dei punti vendita, attività di elaborazione e analisi dei dati di vendita, direzione e pianificazione merchandising, e coordinazione visual, gestione stock e assortimento prodotti, inventario, gestione fornitori e attività di pubbliche relazioni.

Autorizzo la pubblicazione ai sensi del D.Lgs. n. 33/2013 "Riordino della disciplina riguardante gli obblighi di pubblicità, trasparenza e diffusione di informazioni da parte delle pubbliche amministrazioni" e acconsento all'utilizzo delle informazioni ivi contenute ai sensi del D.L. n. 196/2003 "Codice in materia di protezione dei dati personali"

Scansionato con CamScanner