

CURRICULUM VITAE DI MARIA TERESA LAURIA

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Settembre 2016-Marzo 2017

- Azienda
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

Ruco Line S.p.a. – Via Montenapoleone, Milano

Showroom Manager

Organizzazione di tutte le attività commerciali in e post campagna vendita: rapporto coi clienti wholesale Italia ed estero e coi partner commerciali, vendita della collezione, monitoraggio dei sell-out, valutazione del mercato per la ricerca di nuovi clienti per lo sviluppo del business

Coordinamento di tutte le attività di showroom: gestione allestimento ed agenda, gestione fiscale dello showroom, gestione dei rapporti con fornitori e collaboratori
Gestione e coordinamento dei rapporti tra lo showroom e l'azienda (ufficio stile, logistica) per la movimentazione dei prodotti e l'aggiornamento delle collezioni.

• Aprile 2015-Luglio 2016

- Azienda
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

Hogan – Tod's Group – Via Savona, Milano

Showroom Manager

Organizzazione di tutte le attività commerciali in e post campagna vendita, selezione e coordinamento del personale di vendita, gestione di tutte le attività di back office commerciale e dei rapporti con gli AM Italia ed estero

Coordinamento di tutte le attività di showroom: gestione dei rapporti coi fornitori e supporto a tutte le funzioni aziendali di sede a Milano (marketing, merchandising, stampa, web, retail) per gli eventi e le attività di calendario

Gestione e coordinamento dei rapporti tra lo showroom e l'azienda (ufficio stile, logistica) per la movimentazione dei prodotti e l'aggiornamento delle collezioni

• Settembre 2012-Gennaio 2015

- Azienda
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

Joseph Fashion – Londra

Store Sales Supervisor

Supervisione delle attività di vendita presso il Flagship Store di Fulham Road delle linee abbigliamento ed accessori dei marchi **Joseph, Alaia, Alexander McQueen, Alexander Wang, Balmain, Chloe, Marni, Balenciaga, Givenchy, Stella Mc Cartney, Valentino, Vionnet, Isabel Marant, Dries Van Noten, Moncler, Christian Louboutin, Celine**

Coordinamento del team di vendita (training formativi su prodotto e visual merchandising, turnazione)

Monitoraggio ed analisi KPI retail del punto vendita

Assistenza e gestione pacchetto clienti e sviluppo nuova clientela

Analisi e studio delle collezioni, conoscenza del prodotto e del mercato

Supporto alle attività di visual merchandising

• Novembre 2010 -Luglio 2012

- Azienda
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

VF Italia – Via Morimondo, Milano

Area Manager Eastpak

Vendita delle linee accessori e abbigliamento - Area Lombardia

Gestione del pacchetto clienti: pianificazione e condivisione di programmi di crescita ad hoc; analisi dei dati di vendita; pianificazione supporto visual merchandising e marketing per le iniziative promozionali di stagione; valutazione dei punti vendita per

il posizionamento del prodotto secondo la politica distributiva aziendale
Studio analisi e pianificazione strategie di vendita e di mercato per lo sviluppo del business nel territorio di riferimento, con focus sul progetto Travel

• **Novembre 2006–Ottobre 2010**

- Azienda
- Posizione:

Settembre 2009-Ottobre 2010

- Principali mansioni e responsabilità

Nike Italy – Via Isonzo 55, Casalecchio di Reno (BO)

Key Account Manager Sportswear

Vendita della linea Sportswear -calzature, abbigliamento ed accessori- ai clienti affiliati Buying Groups (Intersport, Sport Alliance) - Area Nord
Gestione del pacchetto clienti: definizione assortment plans, pianificazione e condivisione di programmi di crescita ad hoc, analisi e dei dati di vendita, valutazione dei punti vendita per il posizionamento del prodotto secondo la politica distributiva aziendale

Gestione reportistica di categoria: analisi della collezione e dei risultati di vendita nell'area di riferimento

Team coordinator per la linea abbigliamento

Studio analisi e pianificazione strategie di vendita e di mercato per lo sviluppo del business nel territorio di riferimento

Key Account Manager Women's Sportswear & Women's Training - Area Nord

Sales Account Manager Apparel - Area Nord Ovest

Ottobre 2008-Agosto 2009

Novembre 2006-Settembre 2008

• **Aprile 2004-Novembre 2006**

- Azienda
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

Benetton - Milanofiori, Rozzano (MI)

Responsabile Vendite e Visual Merchandising

Vendita della linea **Undercolors of Benetton** -intimo e accessori- ai franchising stores Area Nord

Gestione del pacchetto clienti: attività di vendita in show room, riassortimenti ed assistenza post vendita

Supervisione visual merchandising tramite interventi periodici sui punti vendita e allestimento nuove aperture

Gestione e coordinamento del flow stagionale di prodotto nei punti vendita

Studio analisi e pianificazione strategie di mercato per lo sviluppo del business nel territorio di riferimento: pianificazione e gestione ordini per le nuove aperture

• **Settembre 2003-Marzo 2004**

- Azienda
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

Futurenet – Via Bugatti, Milano

Addetta Vendite Showroom

Vendita delle linee abbigliamento, calzature e accessori dei marchi **Evisu, Rudolf Dassler, Puma Black Label – Mihara - Mc Queen, Raf Simons, Fake London** - Area Nord ed estero

Gestione ed assistenza del pacchetto clienti

Coordinamento vendite per la linea Raf Simons: analisi dati sell in e sell out e gestione reportistica

Gestione allestimento Show Room

Studio analisi e pianificazione strategie di mercato per lo sviluppo del business nel territorio di riferimento

• **Febbraio 2002 - Agosto 2003**

- Azienda
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

Ter et Bantine – Via Verri, Milano

Store Manager

Vendita delle linee abbigliamento ed accessori dei marchi **Ter et Bantine e Hache**
Assistenza e gestione pacchetto clienti e sviluppo nuova clientela
Gestione attività amministrative, cassa e magazzino e reportistica vendite
Organizzazione e supporto del team di vendita (selezione, formazione, turnazione)
Monitoraggio ed analisi KPI retail del punto vendita

Con la presente vi autorizzo al trattamento dei dati personali secondo quanto indicato dal Dlgs 30 Giugno 2003 n° 196/03

Pianificazione e gestione buying per il punto vendita
Supervisione visual merchandising

• **Gennaio 2001–Gennaio 2002**

- Azienda
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

Clone – Corso Venezia, Milano

Addetta alle vendite

Vendita delle linee calzature e accessori dei marchi **Clone** e **Bruno Bordese**
Assistenza e gestione pacchetto clienti e sviluppo nuova clientela
Gestione attività amministrative, cassa e magazzino
Supervisione visual merchandising

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- **2002-2003** **Istituto Marangoni** (Milano) – corso di **Fashion Styling**
- **1996-2000** **Università Cattolica** (Milano) – Facoltà di Scienze Politiche, indirizzo politico-sociale.
- **1991-1996** Liceo Scientifico "B. Cairoli" (Vigevano)

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRE LINGUE

INGLESE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

FLUENTE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

SPAGNOLO

BUONO

BUONO

BUONO

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI**

BUONE DOTI RELAZIONALI E DI COMUNICAZIONE VERBALE E SCRITTA
ORIENTAMENTO AL CLIENTE
ATTITUDINE AL LAVORO IN TEAM, ALLA CONDIVISIONE DI OBIETTIVI E AL TEAM LEADING

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

BUONE DOTI DI ORGANIZZAZIONE AUTONOMA DEL LAVORO E DI ANALISI
ATTITUDINE AL PROBLEM SOLVING
FORTE ORIENTAMENTO AL RISULTATO, ANCHE SOTTO PRESSIONE
FLESSIBILITA' OPERATIVA

CARATTERISTICHE PERSONALI

FORTE SENSIBILITÀ E PASSIONE PER IL PRODOTTO, IL MERCATO, E L'EVOLUZIONE DELLE TENDENZE
CREATIVITÀ
SPIRITO D'INIZIATIVA
DETERMINAZIONE