



Your Personal Coach in Sales
I Can Spread Your Business
Through Simply Contacts

Referenze

LORENA SCAGLIOTTI

11 dicembre 1966

Via Leonardo Da Vinci, n.° 5
24020 Torre Boldone (BG)
lorena@lorenascagliotti.com
392.348 4699
Skype: Loetta5766
www.lorenascagliotti.com



Link http://www.lorenascagliotti.com/referenze_2.html

ESPERIENZE PROFESSIONALI

- **2022 Gennaio – attuale** - c/o **HT Solutions Srl (Medolago BG)** V Venditrice esperta specializzata nel settore Auiive
PRODUTTORE STAMPI INIEZ.PLASTICA DI SERIE., PRESSOFUSIONE, LAVORAZIONI MECC., COMMERCIALIZZA FRESE - 15 dip. 2 mil € turnover
c/o **Pradella Sistemi (Casnigo BG)** Consulente (P.A., Grandi Aziende Italia + Export)
CHARGE POINTS MOBILITÀ LEGGERA ED INFRASTRUTTURE DI RICARICA PER SMART CITIES CON CARDIOSERVIZI INTEGRATI, TELECONTROLLATI, INDUSTRIA IOT 4.0
- **2020 novembre – 2021 Novembre** – c/o **Elettronica Centro Italia** (Colonnella TE) International Sales per
Azienda partner elettronico che assembla pcba, ha sviluppato il progetto <https://ec-italia.it/sano3/> che mi ha pregato di aiutarli a vendere
- 47 dip. 7 mil € turnover

RISULTATI CONSEGUITI:

- **Sto creando sinergie importanti con altri due miei committenti: Medison Impianti (riqualificazione impianti ecobonus/superbonus) e Dham (macchinari di biodecontaminazione) e CIA H.K. (produttore di pcb + TraktAll)**

- **2019 agosto – 2020 aprile** – c/o **IMD Generators S.r.l.** (Grassobbio) Service Administrative Coordinator
Azienda OEM di biotecnologia produttrice leader di generatori a raggi X - 30 dip. e 8 mil € turnover

RISULTATI CONSEGUITI:

- **Dopo soli 5 mesi nel ruolo, vendita di riparazioni non ordinate da 2 anni e individuazione di problematiche di gestione commerciale – traduzione del Manuale della Qualità per gli Audit interni di Philips**
- **2018 settembre – 2019 agosto** – c/o **Mercury S.r.l.** (San Giuliano Milanese) A/M Lombardia + Triveneto + buz development
Azienda produttrice da 40 anni di PCB + da 2 anni di macchinari di resinatura. Lancio nuovi prodotti - 25 dip. e 4 mil € turnover
- **Individuazione di un nuovo canale di vendita con Progettisti ed OEM per schede elettroniche assemblate, editing nuovo sito, vendita di macchinari di resinatura in Eastern Europe in collaborazione con Peters DE, ricerca di partner industriali per il “Led Intelligente” Ecolumière con brevetto internazionale .**

- **2017 gennaio – 2018 agosto** – c/o **Techboard Group S.r.l.** (Modena) A/M Lombardia + Triveneto
Azienda produttrice da 38 anni di PCB, in fase di ristrutturazione – Sales A/M su 150 clienti Lombardia / Triveneto - 20 dip. e 6 mil € turnover

RISULTATI CONSEGUITI:

- **Il lavoro svolto ha portato al riallacciamento con clienti che da 2 anni non erano seguiti in assenza di un A/M; ripresa della posizione di mercato dopo la profonda trasformazione dell’Azienda che ha modificato l’asset dell’offerta e ricerca di prospect per la nuova divisione PCBA: Electrolux Professional PN, Osram Opto Semi Conductor di Regensburg interessata per azioni commerciali ed Open House, 100 clienti nel settore General Lighting interessati, ripresa di importanti fatturati su clienti strategici (Cogema, Gefran, Tesla, Telit, Came, Sacchi Elettronica, Relco)**

- **2015 luglio – 2016 dicembre** – c/o **Erredue Prototipi S.r.l.** (Nembro, BG) Sales & Marketing Director
Azienda produttrice dal 1996 di prototipi definitivi e preserie in materiale termoplastico o da fresatura CNC - 21 dip. e 2,5 mil € turnover

Responsabile Sales con obiettivo primario apertura nuovi clienti in Germania settore Automotive. Ottimizzazione delle relazioni e delle procedure di gestione del contratto d’acquisto con i clienti direzionali Automotive Italia esistenti. Inserimento di nuovi agenti sia Italia che estero e creazione della documentazione legale oltre che finalizzazione di una documentazione commerciale International - Coordinamento tra Area Tecnico-Produttiva ed Area Commerciale nelle pianificazioni.

RISULTATI CONSEGUITI:

- **Il lavoro svolto ha portato all’apertura di clienti importanti trasversalmente in diversi settori come, Elica, Artemide, Fael, Plexiform, Itepa e Picanol ed altri nomi nel settore Automotive, ITW, GGK, SMIA, Marquardt in Germania e Pininfarina, Same Deutz Fahr, Roncaglia, Rototech, Acerbis, Polini, HPE Coxa, Askoll, Campagnolo, Eurocab, Lochmann, Poltrona Frau in Italia**
- **Partecipazione a fiere internazionali settore Automotive in Germania**
- **Creazione del nuovo sito web e delle presentazioni in Powerpoint trilingue**
- **+ 16% turnover**

- **2013 – 2015 giugno** – c/o **Intercoll Gluing Technologies S.r.l.** (Trescore B.rio BG): Resp. Commerciale
Azienda con 40 anni di know how produttrice di applicatori e sistemi per colla a caldo (e freddo, PU e siliconiche) nel settore industriale / Assembly / Packaging operante solo in Italia. - 6 dipendenti e 1 mil € turnover

- a) Ruolo incentrato sull’Internazionalizzazione, con alcune iniziative di Marketing
Istituzione di una documentazione di Marketing inesistente e Individuazione di nuove Azioni di Marketing / Entry-Level e politiche di prodotto



Your Personal Coach in Sales
I Can Spread Your Business
Through Simply Contacts

Referenze

- b) Creazione di una rete di agenti e distributori a livello Nazionale
- c) Ampliamento della documentazione tecnico-commerciale a livello internazionale



☐ **2003 – 2013 Lavoratore Autonomo c/o:**

✚ **2009 – 2013 Lorena Scagliotti** (Torre Boldone, BERGAMO) - supporto ad Aziende per : servizi di Internazionalizzazione ed acquisizione nuovi clienti, strutturazione documentazione di Marketing; ricerca di nominativi nuovi clienti, ricerca ed istruzione Distributori/Agenti, creazione di reti di vendita e di assistenza tecnica, fidelizzazione di clienti direzionali, partecipazione a Fiere Italia ed Estero. Mercati di interesse: Austria, Svizzera, Germania, Francia.

Dal 2009 al 2013 a Bergamo: Export A/M in Outsourcing su diversi committenti e settori / Agente plurimandatario:

RISULTATI CONSEGUITI:

- **incremento di turnover nelle Aree assegnate che esprime un risultato percentuale progressivo sull'anno precedente del +55% rispetto alla media aziendale del +8%;**
- **Ampliamento del nr. clienti a portafoglio del 300%.**

<p>SETTORE beni durevoli</p> <ul style="list-style-type: none"> - macchine da caffè professionali - erogatori acqua potabile - fontane pubbliche, 	<p>SETTORE servizi e trasformazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - servizi ITC settore telefonia estera - prototipazione rapida 	<p>SETTORE beni di largo consumo (cosmetica e farmaceutica)</p> <ul style="list-style-type: none"> - skin care ed integratori alimentari
--	--	---

✚ **2003 – 2008 3stf S.r.l. (COMO)**

Per 5 anni gestione mia Azienda in settore PROJECT MANAGEMENT STAMPI INIEZIONE (3stf S.r.l. a Como).

☐ **1999- 2003 – c/o Imballaggi Invernizzi S.p.A.** (Trezzano Rosa, MILANO)

*Resp. Commerciale Italia-Estero
– 40 dipendenti e 8 mil € turnover*

L'operato commerciale aggressivo ha consentito all'Azienda di crescere in numeri, a livello organizzativo e qualitativo. Il concorrente italiano Sillaro è stato scalzato e la Dupont Olanda, un colosso da 13 uscite di autostrada, ha scelto noi versus Sulo come fornitore nr.1. Gli indirizzi gestionali da me apportati, unitamente alla documentazione creata, ha permesso alla generazione entrante lo svolgimento di certe attività in autonomia.

☐ **1997- 1998 – c/o Cotonificio Zambaiti** (Cene ,BERGAMO)

Commerciale Export

Azienda con marchio Happidea produttrice primaria di biancheria per la casa

– 200 dipendenti e 65 miliardi di Lire turnover

L'ampia indagine di mercato da me svolta direttamente sul campo in Scandinavia, Germania, Grecia, Cipro ha permesso all'Azienda di effettuare scelte strategiche per l'estero diametralmente opposte a quelle di cui erano convinti, portandoli oggi a commercializzare in esclusiva il marchio Anne Geddes.

☐ **1991- 1997 – c/o Gewiss S-p.A.** (Cenate Sotto ,BERGAMO)

Commerciale Export

Multinazionale leader nel suo settore per la commercializzazione del materiale elettrico

– 650 dipendenti e 750 miliardi di Lire turnover

La mia convinzione commerciale mi ha dato la possibilità di diventare la prima ed unica donna Export Manager in un'Azienda. Il metodo di lavoro qua appreso, derivante dalla filosofia tedesca Siemens, mi è rimasto. Ho iniziato come Assistente d'Area e mi occupavo di:

Resp. del back-office commerciale (1991-1995)

- coordinamento e controllo del personale addetto alla gestione ordini di tutto il mondo (Far East, Africa, Americhe, Europa);
- responsabile di stand e del coordinamento a consuntivo dei contatti presi a Fiere Internazionali.

☐ **1987- 1991 – c/o Zerowatt S.p.A.** (Alzano Lombardo ,BERGAMO)

Impiegata Uff. Export

Multinazionale di elettrodomestici

– 150 dipendenti e 120 miliardi di Lire turnover

- Imputazione ordini sugli Overseas countries, soprattutto Africa e Far East
- Gestione in autonomia delle lettere di credito

☐ **1985- 1987 – c/o P.C.B. S.r.l.** (Verdellino,BERGAMO)

Corrispondente Comm.le Export

Azienda di circuiti stampati professionali

– 15 dipendenti e 4 Miliardi di Lire turnover

- Addetta al centralino
- Addetta alla comunicazione commerciale con i clienti esteri

Conoscenze Tecniche

Lingue straniere		Informatiche
Tedesco (fluente)	Inglese (ottimo)	Microsoft Windows / Mword / Msexcel / Powerpoint
Francese (buono)		Internet Explorer / Skype / Microsoft Outlook

Studi

- 1985 - Diploma di Perito Turistico c/o Istituto Tecnico per il Turismo Giacomo Leopardi (52/60) a Bergamo.

Informazioni aggiuntive

Aspettative e Doti

- Capacità nel creare in breve tempo un filo diretto con l'interlocutore a qualsiasi livello, empatia dinamismo ed entusiasmo, proattività, carisma e doti di leadership, autonomia nell'individuare gli obiettivi e tenacia nel perseguirli, capacità di coinvolgimento e motivazione della forza vendite, ottima propensione ai lavori di team, singolari qualità di analisi ed ottimizzazione di tempi e metodi.
- La propensione fortemente imprenditoriale e le doti innate di comunicatività sia verbale che scritta, mi suggeriscono di promuovere le mie skills commerciali con un respiro più ampiamente internazionale. Duttilità e spirito di adattamento favoriscono i contatti verso mercati globali, ed il percorso professionale così come il livello di esperienza raggiunto, presumono una certa autonomia e responsabilità.

Scandolone



Your Personal Coach in Sales
I Can Spread Your Business
Through Simply Contacts

Referenze

Torre Boldone, giovedì 15 settembre 2022

Lorena Scagliotti

CV – Lorena Scagliotti

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D. L.gs 196/03

Pag. 2