

## LORENA SCAGLIOTTI

11 Dezember 1966

Via Leonardo Da Vinci, n.° 5  
IT-24020 Torre Boldone (BG)  
lorena@lorenascagliotti.com  
+39-392-348 4699  
Skype: Loetta5766

www.lorenascagliotti.com



Link [http://www.lorenascagliotti.com/referenze\\_2.html](http://www.lorenascagliotti.com/referenze_2.html)

## BERUFSERFAHRUNGEN

- **2022 Januar – aktuell** – bei **HT Solutions Srl (Medolago BG)** *Erfahrene Verkäuferin spezialisiert auf den Automobilbereich*  
HERSTELLER VON SERIEN-KUNSTSTOFF-SPRITZGUSSFORMEN, DRUCKGUSS, MECHANISCHER BEARBEITUNG, VIERTRIEB VON FRÄSERN - 15 Angest. 2 mil € Umsatz  
bei **Pradella Sistemi (Casnigo BG)** *Berater (P.A., Italienische Großunternehmen + Export)*  
CHARGE POINTS LIGHT MOBILITY UND LADEINFRASTRUKTUR FÜR SMART CITIES MIT INTEGRIERTEN, FERNGESTEUERTEN CARDIO SERVICES, IOT 4.0 INDUSTRIE
- **2020 November – 2021 November** – bei **Elettronica Centro Italia** (Colonnella TE) *Internationaler Vertriebsingenieur*  
Elektronisches Partnerunternehmen, das PCBA mit IATF Zertifizierung zusammenbauen, hat das Projekt <https://ec-italia.it/sano3-de/> entwickelt, das mich gebeten hat, ihnen beim Verkauf zu helfen - 47 Angest. 7 mil € Umsatz  
ERREICHTE ERGEBNISSE:  
○ **im zweiten Semester habe ich ausschließlich an elektronischen Platinen gearbeitet und während des Lockdowns 50 neue Kontakte geknüpft, die wirklich interessiert waren und 4 konkrete Angebotsanfragen**
- **2019 August – 2020 April** – bei **IMD Generators S.r.l.** (Grassobbio BG) *Service Administrativer Koordinator*  
Biotechnologie-OEM-Unternehmen führender Hersteller von Röntgengeneratoren - 30 Angest. - 8 mil € Umsatz  
ERREICHTE ERGEBNISSE:  
○ **Nach nur 5 Monaten in der Rolle, Verkauf von nicht bestellten Reparaturen seit 2 Jahren und Identifizierung von Problemen im kaufmännischen Management - Übersetzung des Qualitätshandbuchs für Philips interne Audits**
- **2018 September – 2019 August** - bei **Mercury S.r.l.** (San Giuliano Milanese MI) *A/M Lombardei + Triveneto + Buz-Entwicklung*  
Produktionsfirma seit 40 Jahre PCB + 2 Jahre Harzbeschichtungsmaschinen . Einführung neuer Produkte - - 25 Angest. und 4 mil € Umsatz  
ERREICHTE ERGEBNISSE:  
○ **Identifizierung eines neuen Vertriebskanals mit Designern und OEMs für bestückte Elektronikplatinen, neue Website-Bearbeitung, Verkauf von Harzmaschinen in Osteuropa in Zusammenarbeit mit Peters DE, Recherche von Industriepartnern für die "Intelligent Led" Ecolumière mit internationalem Patent.**
- **2017 Januar – 2018 August** – bei **Techboard Group S.r.l.** (Modena) *A/M für 150 Kunden Lombardei und Triveneto*  
38-jähriger Leiterplattenhersteller im Umbau - - 20 Angest. und 6 mil € Umsatz  
ERREICHTE ERGEBNISSE:  
○ **Die durchgeführte Arbeit führte zur Auffrischung von Kunden, die seit 2 Jahren nicht mehr verfolgt wurden; Wiederherstellung der Marktposition nach der tiefgreifenden Transformation des Unternehmens, das durch die Schließung der italienischen Produktion den Wert des Angebots verändert hat, und Prospektsuche für den neuen PCBA-Bereich: Electrolux Professional PN, Osram Opto Semi Conductor aus Regensburg, interessiert an gleichzeitigen kommerziellen Aktionen wie Open House, 100 Kunden im Bereich Allgemeinbeleuchtung betroffen, Rückgewinnung signifikanter Umsätze bei strategischen Kunden (Cogema, Gefran, Tesla, Telit, Came, Sacchi Elettronica, Relco)**
- **2015 Juli – 2016 Dezember** – bei **Erredue Prototipi S.r.l.** (Nembro, BG) *Verkaufs- und Marketingleiter*  
Hersteller seit 1996 von Prototypen aus original thermoplastischem Material (Vorserie) oder CNC-Fräsen - 21 Angest. und 2.5 mil € Umsatz  
Vertriebsleiter mit primärem Ziel Neukundengewinnung in der deutschen Automobilindustrie. Optimierung der Beziehungen und des Kaufvertragsmanagements mit den bestehenden Key Account Kunden der italienischen Automobilindustrie. Aufstockung neuer Agenten in Italien und im Ausland und Einrichtung der rechtlichen Dokumentation sowie Fertigstellung einer internationalen Handelsdokumentation - Koordination zwischen dem technisch-produktiven Bereich und dem kaufmännischen Bereich in den Lieferplänen.  
ERREICHTE ERGEBNISSE:  
○ **Die geleistete Arbeit hat zur Eröffnung von Großkunden in verschiedenen Bereichen geführt , wie Elica, Artemide, Fael, Plexiform, Itema und Picanol und anderen Namen im Automobilsektor, ITW, GGK, SMIA, Marquardt in Deutschland und Pininfarina, Same Deutz Fahr, Roncaglia, Rototech, Acerbis, Polini, HPE Coxa, Askoll, Campagnolo, Eurocab, Lochmann, Poltrona Frau in Italien**  
○ **Teilnahme an internationalen Messen der Automobilindustrie in Deutschland**  
○ **Erstellung einer neuen dreisprachigen Website und PowerPoint-Präsentationen.**  
○ **+ 16% Umsatz**
- **2013 – 2014** bei **Intercoll Gluing Technologies S.r.l.** (Trescore B.rio BG) *Verkaufs- und Marketingleiter*  
Unternehmen mit 40-jährigem Fertigungs-Know-how auf Applikatoren und Systemen für Schmelzklebstoffe (sowie Kalt-, PU- und Silikonkleber) im Bereich Industrie / Montage / Verpackung, nur auf dem heimischen Markt tätig. 6 Angest., 1 mil € Umsatz  
Rolle konzentriert sich auf die Internationalisierung mit einigen Marketinginitiativen / Suche nach neuen kommerziellen Strategien  
a) Rückkonsolidierung direktonaler Kunden  
b) Einrichtung einer nicht vorhandenen Dokumentation von Sales & Marketing

- c) Aufbau eines Netzwerks von Agenten und Distributoren auf nationaler Ebene
- d) Identifizierung neuer Marketingaktionen / Einstiegs- und Produktrichtlinien
- e) Verbindung neuer Partnerschaften / Geschäftsnetzwerke / Vereinbarungen mit Regierungsbehörden

➤ **2003 – 2013 Selbständiger Arbeiter bei:**

➤ **2009 – 2013 Lorena Scagliotti** (Torre Boldone, BERGAMO) - Unterstützung von Unternehmen bei : Internationalisierung von Dienstleistungen und Neukundenakquise, Strukturierung der Marketingdokumentation, Recherche von Neukunden, Recherche und Ausbildung von Distributoren / Agenten, Vertrieb und After Sales Service Networking Aufbau, Bindung von Managementkunden, Teilnahme an Messen in Italien und im Ausland. Interessante Märkte: Österreich, Schweiz, Deutschland, Frankreich.

Von 2009 bis 2013 in Bergamo: Export A/M im Outsourcing geteilt auf verschiedene Kunden und Sektoren / Multi Commitment Agent.

**ERFOLGE:**

- **Umsatzsteigerung in den zugeordneten Bereichen, die einen progressiven Prozentsatz gegenüber dem bisherigen Ergebnis von 55% gegenüber dem Unternehmensdurchschnitt von ausdrückt 8%;**
- **Erweiterung der Kundenzahlen im Portfolio um 300%.**

SEKTOR langlebige Güter - Professionelle Kaffeemaschinen - Trinkwasserspender - Öffentliche Brunnen	SEKTOR Dienstleistungen und Transformation: - ICT-Dienste - Telefonie-Domain für den Export - Rapid prototyping	Sektor FMCG Fast Moving Consumer Goods (Kosmetik und Pharma) - Hautpflege und Nahrungsergänzungsmittel
--	---	---

➤ **2003 – 2008 3stf S.r.l.** (COMO)

5 Jahren lang führte eigene Firma im Bereich PROJEKTMANAGEMENT SPRITZFORMEN (3 stf Srl in Como).

➤ **1999-2003 bei Imballaggi Invernizzi S.p.A.** - Trezzano Rosa (MI)

Hersteller für Spezialverpackungen für die chemische Industrie

– 40 Angest. und 8 mil € Umsatz

**Kaufmännischer Direktor für In - und Ausland**

Das aufdringliche kaufmännische Verhalten hat es dem Unternehmen ermöglicht, in der Anzahl und in der Organisation zu wachsen und die eigene Qualitätssicherung zu verbessern. Der italienische Konkurrent Sillaro wurde untergraben und die Kundengruppe Dupont in den Niederlanden, ein großer Konzern mit 13 Autobahnausfahrten, hat uns gegen Sulo als Lieferanten Nr. 1 ausgewählt. Die Managementergebnisse, die ich zusammen mit der erstellten Unternehmensliteratur vorschlagen konnte, haben es der neuen Generation von Eigentümern ermöglicht, die Geschäfte des Unternehmens unabhängig zu führen.

➤ **1997 – 1998 bei Cotonificio Zambaiti** - Cene (BG)

Primärproduktion Co. von Haushaltswäsche mit dem Markennamen Happidea

– 200 Angest. Und 65 billion Lire Umsatz

**Exportmanager**

Die umfassende Marktforschung, die direkt in skandinavischen Ländern, Deutschland, Griechenland und Zypern entwickelt wurde, hat das Unternehmen zu einigen strategischen Entscheidungen geführt, um die Auslandsverkäufe diametral zu denen, in denen sie bestehen blieben, auszuweiten, was dazu führte, dass sie ausschließlich den Markennamen Anne Geddes vermarkten.

➤ **1991-1997 bei Gewiss SpA** - Cenate Sotto (BG)

Multinational führendes Unternehmen auf seinem Gebiet für die Herstellung von elektrischem und industriellem Beleuchtungsmaterial

– 650 Angest. und 750 billion Lire Umsatz

**Export Areamanager zu osteuropäischen Ländern und Mittel-/Nordeuropa (ab 1995)**

Mein kommerzielles Vertrauen gab mir die Möglichkeit, die erste und einzigartige Verkäuferin Export Manager im Unternehmen zu werden. Die erlernte Arbeitsweise, die aus der deutschen Philosophie von Siemens stammt, ist nun Teil meiner Seele. Ich habe als Area Assistant angefangen und war beteiligt an::

**Verantwortlicher kaufmännischer Backoffice** (1991-1995)

- Koordination und Steuerung der Backoffice Task Force zur Abwicklung der kaufmännischen Aufträge aus aller Welt (Fernost, Afrika, Amerika, Europa);
- Messestand Verantwortliche und befragende Koordination der Nachverfolgung der Kontakte zu unseren internationalen Messen.

➤ **1987-1991 bei Zerowatt SpA** - Alzano Lombardo (BG)

Multinational Co. Herstellung weißer Haushaltsgeräte

– 150 Angest. und 120 billion Lire Umsatz

**Mitarbeiter des Exporthandelsbüros**

- Auftragsingang für Überseeländer, gesamt Afrika und Fernost;
- Unabhängiger Akkreditivbetrieb.

➤ **1985-1987 bei P.C.B. S.r.l.** - Verdellino (BG)

Unternehmen, das professionelle Leiterplatten herstellte

– 15 Angest. und 4 billion Lire Umsatz

**Export-Verkaufskorrespondentin**

- Telefonzentrale und Korrespondent für die kommerzielle Kommunikation mit Exportkunden.

**Fachkenntnisse Fremdsprachen**

Deutsch (fließend)      Englisch (ausgezeichnet)  
Französisch (sehr gut)      Chinesisch (grundlegend)

**Computer**

Microsoft Windows / Mword / Msexcel / Powerpoint  
Internet Explorer / Skype / Microsoft Outlook mit  
Fähigkeiten für die Verwaltung von Files Management Dateien und das  
Synchronisieren von Mobiltelefonen

**Schule**

- 1985 – Abitur vom Technischen Institut für Tourismus bei „Istituto Tecnico per il Turismo Giacomo Leopardi“ (52/60) Bg.

**Erwartungen und Fähigkeiten**

- Fähigkeit, sich beim Gesprächspartner schnellstmöglich zu verständigen, unabhängig von seiner Zugehörigkeit. Empathie, Dynamik und Enthusiasmus, Eigeninitiative, Charisma und Führungsqualitäten, Eigenständigkeit in der Zielfindung und Beharrlichkeit bei der Verfolgung,

Engagement sowie Motivation der Sales Task Force Fähigkeit, sehr gute Berufung zur Teamarbeit, einzigartige Analysequalitäten sowie Timing- und Methodenoptimierungen.

- Die ausgeprägte Führungseinstellung und das natürliche Kommunikationstalent in Wort und Schrift legen mir nahe, meine kaufmännischen Fähigkeiten mit einer breiteren internationalen Ausrichtung zu fördern. Meine Duktilität fördert Kontakte zu globalen Märkten und den erreichten beruflichen Werdegang sowie Erfahrung, Übernahme einer gewissen Eigenständigkeit und Verantwortung.

Torre Boldone, giovedì 15 settembre 2022

Lorena Scagliotti

