
Una persona creativa e brillante con esperienza di relazioni umane esperta. Estroversa con capacità comunicative forti ed efficaci. Un buon giocatore di squadra con la capacità di apprendere rapidamente nuove abilità. Abile al computer. Versatile e ha la capacità di utilizzare la propria iniziativa per raggiungere gli obiettivi dell'azienda. Forte impulso per avere successo in tutti gli aspetti della vita.

Esperienza

Gennaio 2008 da Settembre 2013

Dealer Account Manager a Transunion Auto

Doveri e responsabilità:

- L'introduzione di soluzioni innovative nel settore automobilistico, ciò a sua volta riduce il rischio complessivo in relazione alle risorse dei veicoli.
- Incrementare le nuove entrate attraverso ampie strategie di fidelizzazione ed estensione nel settore automobilistico.
- Garantire che le relazioni siano sviluppate e mantenute per garantire un sostegno continuo e per raggiungere gli obiettivi prestazionali e di bilancio concordati.
- Migliorare i requisiti attuali dei dati dei clienti, offrire metodologie più avanzate per offrire ai clienti piattaforme migliori per l'accesso ai rischi.
- Condurre ricerche con i clienti appropriati, al fine di offrire soluzioni più avanzate in futuro. Sono riuscito a costruire un rapporto di grande successo con uno dei più grandi gruppi di rivenditori in Sud Africa (Gruppo Fury), sono ancora uno dei miei clienti anche dopo che sono passato da Transunion. Nei 6 anni in cui ho lavorato con Transunion, ho aumentato il mio budget con una media dell'8,5% su base annua.

· Portfolio dei clienti: Fury Group, Ford South Africa, Nissan South Africa, Agenzie pubblicitarie: Viziuem & Media competono

Ottobre 2013 da Dicembre 2019

Key Account Manager a Lightstone Auto

Doveri e responsabilità

- Fornire informazioni basate sui dati, informazioni di mercato online e dati sulle vendite di nuovi veicoli all'industria automobilistica sudafricana. Basandoci sulle nostre capacità principali e soluzioni analitiche, offriamo una suite di prodotti, sistemi e servizi. Introducendo soluzioni innovative e su misura all'interno di questi settori, questo a sua volta mitiga il rischio complessivo in relazione alle risorse dei veicoli e ai clienti con cui trattano.
- Comprendendo continuamente le dinamiche all'interno di questi settori, sono tenuto a personalizzare le soluzioni che aggiungono valore alla mia base di clienti.
- Comprendere la strategia di Lightstone Auto e sfruttare questa strategia in linea con gli obiettivi del cliente.
- Ho aumentato e mantenuto il mio budget complessivo con il 10% di anno in anno. Ho stretto relazioni straordinarie con tutti i miei clienti OEM e ho avuto molti successi in termini di soluzioni che abbiamo progettato e creato per loro in base ai loro requisiti specifici. Direi sicuramente di aver aiutato i miei clienti con le migliori soluzioni o consigli possibili al momento.

Portfolio di clienti: OEM (produttori di apparecchiature originali): Toyota Sud Africa, BMW SA, Jaguar Land Rover SA, Mitsubishi SA, ISUZU SA, in totale 74 clienti compresi servizi post-vendita e fornitori di prodotti.

Periodo Maggio 2020

Istruttore TEFL/TESOL – Progetto Madre linguista Inglese. I.C Leonardo da Vinci

Doveri e responsabilità:

Lezioni basate sulla revisione, sulla conversazione e sull'ampliamento del lavoro svolto.

Piani di lezione: hobby, vita da adolescente, apartheid in Sudafrica, verbi irregolari, tutti i 12 tempi, nuovo vocabolario

Periodo Settembre - Ottobre 2020

MYES Reggio Emilia- Insegnante di inglese

Ha coperto tutti i livelli da principiante/principiante ad avanzato/esperto.

Insegnare l'inglese con un metodo comunicativo, utilizzando attività mirate che coprono la vita di tutti i giorni. Ha la sua base in punti grammaticali. Alto tempo di conversazione degli studenti.

Periodo Ottobre 2020 - Maggio 2021 / Novembre 2021-

LICEO ARTISTICO STATALE "G. CHIERICI" -Progetto Madre linguista Inglese

METODO IGCSE (corso Cambridge) Visualizzazione, Cooperative learning, Istruzione basata sull'indagine, differenziazione e valutazione e infine Abilità/conoscenza linguistica e Consapevolezza.

Periodo Aprile 2021- Maggio 2021

ISTITUTO COMPRENSIVO "DON P. BORGHI"- Progetto Madre linguista Inglese

Lezioni basate su ripasso, conversazione e nuovi argomenti e punti grammaticali.

Programma delle lezioni: sport, tempo libero, vita da adolescente, Sudafrica-Apartheid, preposizioni, tutti i 12 tempi, nuovo vocabolario. Attività principali: attività di classe basate sulla lezione.

Istruzione

Istruzione: **Giugno 2016:** Norcaz Training Academy (Servizi SETA) Gestione e sviluppo di Key Account, livello NQF 4

Maggio 2015-Agosto 2015: corso TEFL I-TO-I (insegnamento dell'inglese come lingua straniera).

Luglio 2011: Università di Pretoria MDP (Managerial Development Program): acquisire una visione olistica di tutti i diversi dipartimenti all'interno di un'azienda, come dovrebbero funzionare e il mio ruolo particolare all'interno di un'organizzazione come manager (livello di gestione medio). NQF Livello 6, media del 70%

Novembre 2000-2003: Tshwane University of Technology Laurea triennale, B- TECH Graphic Design

Dicembre 1997: Afrikaans High School for Girls, Pretoria Grade 12

Competenze

Lingue: Inglese e Afrikaans (parlare, leggere e scrivere fluentemente)

Competenze informatiche: Microsoft Office (Outlook, Word, Excel)

Ottimo negoziatore a tutti i livelli manageriali. Capacità di presentare a livello senior. Superare i requisiti di bilancio indipendentemente dalle condizioni di mercato in Sudafrica. Ha una comprovata esperienza nell'aumento della base di clienti attuali e nuovi con il 10 per cento nell'ultimo anno. Avere un'incredibile capacità di riconoscere i problemi e guidare a risolverli fornendo nuove soluzioni. Eccellenti capacità intrapersonali, relazioni eccezionali con tutti i clienti e con gli stakeholder interni.

Attività

Mi piace leggere libri, in particolare John Simson, Ayn Rand o Paulo Coelho. Mi piace passare il tempo al mare o nella savana, il Sudafrica ha alcuni dei parchi naturali più belli del mondo. Come famiglia cerchiamo di essere il più attivi possibile facendo varie attività in natura. Adoro viaggiare e di conseguenza ho iniziato a studiare l'italiano. Ho anche tenuto il mio corso TEFL in modo da poter

insegnare inglese in Italia, cosa che ho fatto durante il mio anno sabbatico nel 2018. Non direi che ho una passione, ma sicuramente ho molte passioni. Mi piace passare il tempo con persone interessanti, mangiare buon cibo e condividere buon vino. Ho una passione per la vita e cercherò sempre di essere e dare il massimo.

Dichiaro di non avere condanne penali né procedimenti penali in corso.

Dichiaro di non esser stata destituita da Pubbliche amministrazioni e di essere in regola con gli obblighi di legge in materia fiscale.

Autorizzo l'istituto al trattamento dei dati personali in conformità a ID.L. vo30 Giugno 2003, n.196- Codice in materia di protezione dei dati personali.

Dichiaro di non essere in servizio presso altre pubbliche amministrazioni ovvero di esserlo con incarico/incarichi a tempo determinato o indeterminato part-time che non superino nel cumulo orario in massimo di ore di lavoro consentite per legge.

Dichiaro la mia disponibilità ad effettuare l'orario di lavoro settimanale che sia conforme a quanto sarà richiesto dal Liceo artistico "G. Chierici", una volta completato l'orario settimanale delle lezioni per l'anno scolastico 2021/22

Riferimenti

- Heinrich Coetzee- Responsabile Sviluppo Business e Prodotto-
Lightstone (Pty) Ltd- +27 83 442 8889
- Penny van der Lith- Ex capo ufficio Projects Management-Lightstone (Pty) Ltd- +27 82 560 0563
- Scott Headrick- Fury GRUPPO +27 83 266 2130
- Sig. Carl Martins Ex capo dipartimento di TransUnion
+27 83 458 8281
- Wesley Littleford – Personaggio di riferimento e collega negli ultimi 6 anni. +27 82 067 2881
- Sig.ra Liliana Sassi-Ex Insegnante di Inglese Scuola Leonardo Da Vinci. +39 333 652 8313
- Sig.ra Lorenza Ninni- Insegnante Scuola Leonardo Da Vinci. +39 338 547 0431
- Sig.ra Tiziana Angiolini -Docente presso LICEO ARTISTICO STATALE "G. CHIERICI" +39 320 112 1007
- Sig.ra Paola Chiari-Docente presso ISTITUTO COMPRENSIVO "DON P. BORGHINI" +39 338 997 4511



Lerika Kruger

Address: VIA CA'BERTACCHI, N.9 I.11 VIANO, REGGIO EMILLIA

Italy

Telefono: +39 388 4498201

E-mail: Lerikakruger@gmail.com

Profilio LinkedIn: [linkedin.com/in/lerika-kruger-789312103](https://www.linkedin.com/in/lerika-kruger-789312103)

A creative and bright person with expert human relations experience. Outgoing with strong and effective communication skills. Good team player with the ability to learn new skills quickly. Computer literate. Versatile and has the ability to use own initiative to achieve company objectives. Strong drive to be successful in all aspects of life.

Professional Experience

January 2008 to September 2013

Dealer Account Manager at TransUnion Auto

Duties and Responsibilities:

- Introducing innovative solutions within the motor industry, this in turn mitigates their overall risk in relation to vehicle assets.
- Drive new revenue through extensive Retention and Extension strategies within the motor industry.
- Ensure that relationships are developed and maintained to ensure continued support and to meet agreed performance and budget targets.
- Enhance client current data requirements, offer more advanced methodologies to give clients better platforms in accessing risk.
- Conduct research with the appropriate clients, in order to offer more advanced solutions in the future.

I have managed to build a very successful relationship with one of the biggest Dealer groups within South Africa (Fury Group), they are still one of my clients even after I have moved on from

TransUnion. In the 6 years that I have been with TransUnion, I have grown my budget with an average of 8.5% year on year.

· Portfolio of Clients:

Fury Group, Ford South Africa, Nissan South Africa, Advertising agencies: Viziuem & Media compete.

Period March-April 2018: Benedict School, Linguistique Suisse, Reggio Emilia. +39 05522 432716

Scuola Einstein- Quinta Elementare

Scuola Bagno- Prima Media

Lessons consisted of revision and conversational topics as well as introduction to tenses not covered previously.

Period October 2013 to December 2019

Key Account Manager at Lightstone Auto

Duties and Responsibilities:

· Providing data-driven insight, online market intelligence and new vehicle sales data to the South African motor industry. Building on our core capabilities and analytical solutions, we offer a suite of products, systems and services.

Introducing innovative, bespoke solutions within these industries, this in turn mitigates their overall risk in relation to vehicle assets as well as the clients they deal with.

· Continually understanding the dynamics within these industries, I am required to tailor solutions that add value to my client base.

· Understanding Lightstone Auto's strategy and leveraging this strategy in line with the client's objectives.

· I increased and maintained my overall budget with 10% year on year. I built remarkable relationships with all my OEM Clients and have had many successes in terms of solutions we designed and created for them based on their specific requirements. I would definitely say that I have assisted my clients with the best possible solutions or advice at the time.

Portfolio of Clients:

OEM's (Original equipment manufacturers): Toyota South Africa, BMW SA, Jaguar Land Rover SA, Mitsubishi SA, ISUZU SA, in total off 74 clients

including after-market service and product providers.

Period May 2020

TEFL/TESOL Instructor – Progetto Madre linguista Inglese. I.C Leonardo da Vinci

Duties and Responsibilities:

Lessons based on revision, conversation and expanding on work done.

Lessons plans – Hobbies, Life as a Teenager, South Africa-Apartheid, Irregular Verbs, all 12 Tenses, New Vocabulary.

Period September 2020 - October 2020

MYES Reggio Emilia- English Teacher

Covered all levels from starter/beginner to advanced/expert.

Teaching English in a communicative method, using focus activities that covers everyday life. Has its base in grammar points. High student talk time.

Period October 2020 - May 2021 / November 2021-

LICEO ARTISTICO STATALE "G. CHIERICI" -Progetto Madre linguista Inglese

IGCSE METHOD (Cambridge course) Visualisation, Co-operative learning, Inquiry- based instruction, differentiation and assessment and lastly language Ability/knowledge and Awareness.

Period April 2021- May 2021

ISTITUTO COMPRENSIVO " DON P. BORGHI"- Progetto Madre linguista Inglese

Lessons based on revision, conversation and new topics and grammar points.Lessons plans –Sport, Free time, Life as a Teenager, South Africa-Apartheid, Prepositions, all 12 Tenses, New Vocabulary. Focus activities- Class activities based on the lesson.

Education

Ambassador English Language School Pretoria, Hatfield. January 2018-October 2018: Assistant Teacher (to build on hours)

June 2016: Norcaz Training Academy (Services SETA) Managing and Developing Key Account, NQF level 4

May 2015-AUGUST 2015: I-TO-I TEFL Course (Teaching English as a Foreign Language).

July 2011: University of Pretoria

MDP (Managerial Development Program): To acquire a holistic view on all different departments within a business, how they should function and my particular role within an organisation as a manager (Middle management level). NQF Level 6, average of 70%

November 2000-2003: Tshwane University of Technology

Bachelor's Degree, B- TECH Graphic Design 2000-2003

December 1997: High School for Girls, Pretoria. Grade 12

Skills

Languages: English and Afrikaans (speak, read and write fluently)

Currently learning Italian.

Computer Skills: Microsoft Office Suite (Outlook, Word, Excel, PowerPoint, Visio, Dynamics 365).

Atlassian Project Software (JIRA), Salesforce and Pipedrive.

Excellent negotiator at all managerial levels. Ability to present at senior level.

Exceed budgetary requirements irrespective of the market conditions within South Africa. Has a track record of increasing current and new client base with 10 percent over the past year. Have an incredible ability to recognise problems and drive to solve them by providing new solutions.

Excellent intrapersonal skills, have outstanding relationships with all clients and with internal stakeholders.

Activities

I enjoy reading, spending time by the sea or in the bushveld, South Africa has some of the most beautiful natural parks in the world. As a family we try and be as active as possible by doing a variety of activities in nature.

I love traveling and as a result started to learn Italian. I also did my **TEFL Course** so that I could teach English in Italy, which I have done **during my sabbatical in 2018**.

I am in Italy now and hope that the world will recover and be stronger after COVID-19.

References

- Heinrich Coetzee- Head Business Development and Product-Lightstone (Pty) Ltd- +27 83 442 8889
- Penny van der Lith- Former Head Projects Management office-Lightstone (Pty) Ltd- +27 82 560 0563
- Scott Headrick- Fury GROUP +27 83 266 2130
- Mr. Carl Martins Former Head of Department at TransUnion +27 83 458 8281
- Wesley Littleford – Character reference and Colleague for past 6 years. +27 82 067 2881
- Sig.ra Liliana Sassi-Former English Teacher at **Scuola Leonardo Da Vinci**. +39 333 652 8313
- Sig.ra Lorenza Ninni- Teacher at **Scuola Leonardo Da Vinci**. +39 338 547 0431
- Sig.ra Tiziana Angiolini -Teacher at **LICEO ARTISTICO STATALE "G. CHIERICI"** +39 320 112 1007
- Sig.ra Paola Chiari-Teacher at **ISTITUTO COMPRENSIVO " DON P. BORGHINI"** +39 338 997 4511



**Tshwane University
of Technology**

We empower people

BACCALAUREUS TECHNOLOGIAE

GRAPHIC DESIGN

Awarded to

LERIKA KRUGER

200112385

1979-05-17

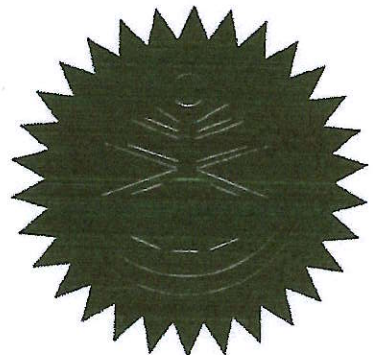
**Having complied with the
Requirements of the Act and Statute**

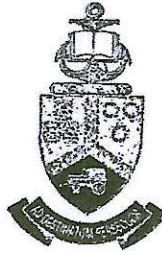
2006-12-01

BT9639

Vice-Chancellor and Principal
On behalf of Council and Senate

Registrar





University of Pretoria

Executive Education

IZAK DU PISANIE

Commissioner of Oaths/Kommissaris van Ede
Ex - Officio
Practising Attorney/Praktiserende Prokureur R.S.A
SUITE 202 WATERKLOOF GARDENS
270 MAIN STREET, BROOKLYN
PO BOX 6492, PRETORIA, 0001

This is to certify that

L Kruger

has successfully completed the

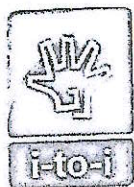
Management Development Programme

February to May 2011

Course Leader

General Manager: CE at UP

TRUE COPY OF
THE ORIGINAL
WARE AFSKRIF VAN
OORSPRONKLIKE



Certificate of Achievement

This is to certify that
Lerika Kruger

has been awarded
Pass

in

**160 hours of Teaching English as a Foreign Language (TEFL)
Teaching English as a Second or Other Language (TESOL)**

Date of Award August 2015

A handwritten signature in black ink, appearing to read "P Mummery".

Peter Mummery, Managing Director, I-to-i

Reference Number bf5a200e-a4b9-11e4-b075-0024e848959f



This is to certify that

Lerika Kruger

Has been awarded a pass in the following unit(s):

Hours

Online TEFL Course A

60

The candidate has demonstrated the ability to plan and deliver successful lessons for students of English as a Foreign Language. The candidate is able to use practical techniques to teach grammar, vocabulary and pronunciation. The candidate is able to utilise classroom management skills to instruct activities and facilitate student practice. The candidate has also displayed an aptitude to gain insight from feedback.

Online TEFL Course B

60

The candidate has demonstrated the ability to plan and deliver effective lessons for students of English as a Foreign Language. The candidate is able to use practical techniques to deliver a wide range of lesson types, including grammar, vocabulary, pronunciation, and macroskill development. The candidate is able to utilise flexible classroom skills to manage a class, facilitate student practice, correct errors, and conduct assessment. The candidate has displayed an aptitude to apply feedback to their classroom practice.

Practical TEFL Course

20

The candidate has completed a 20-hour classroom-based course. The candidate has learned and practised the key skills of language teaching in order to deliver an engaging and effective lesson. The candidate has displayed an advanced level of English proficiency. The candidate has displayed the ability to plan a logically staged lesson. The candidate has demonstrated techniques in managing a classroom, presenting form, meaning and pronunciation of new language, and facilitating interactive practice activities. The candidate has shown the ability to reflect on their own teaching practice and identify goals for development as a teacher.

Teaching Business English Course

10

The candidate has demonstrated the key skills required to teach effective lessons to students of Business English. The candidate has shown an understanding of the aims of teaching English for professional purposes. The candidate is able to identify the language needs of Business English students, source authentic work-related materials, and plan relevant and motivating lessons and activities.

Teaching English One-to-One Course

10

The candidate has demonstrated the key skills required to teach effective lessons in a one-to-one setting. The candidate has shown an understanding of the one-to-one environment and how to take advantage of this to promote the student's language development. The candidate is able to identify the specific needs of an individual student and design lesson plans and activities to meet these needs.