

CHIARA BELLOTTI

GLOBAL BUSINESS DEVELOPMENT & EXPORT MANAGER

ESPERIENZA PROFESSIONALE

SALES KEY ACCOUNT MANAGER

Da agosto 2021

Errecinque Srl, Mappano - TO

Industria Metalmeccanica

Errecinque è leader nella produzione di tubazioni termoplastiche, stampaggio a iniezione di gomma e plastica e realizzazione di sistemi completi per l'AdBlue.

In un team commerciale di 3 persone, gestisco un pacchetto clienti già consolidato, prevalentemente in ambito automotive e agricolo.

In parallelo, mi occupo di sviluppo commerciale, sia ampliando la collaborazione con clienti esistenti, sia attraverso lo scouting di nuovi clienti internazionali.

GLOBAL BUSINESS DEVELOPMENT / TECNICO COMMERCIALE

Da marzo 2014 ad agosto 2021

Sirelma Group Srl, Busano - TO

Industria Metalmeccanica

Sirelma Group è un'azienda B2B di medie dimensioni specializzata in stampaggio a caldo e laminazione circolare dell'acciaio.

A riporto diretto della Proprietà, gestisco le vendite e lo sviluppo commerciale internazionale nei settori automotive (OEM e Tier1), agricolo, movimento terra e riduttori industriali.

Principali responsabilità

- Promuovere lo sviluppo commerciale e le strategie di marketing verso specifici mercati Europei: Francia, area DACH, Scandinavia;
- Gestire il budget e gli aggiornamenti trimestrali delle previsioni di vendita;
- Presentare l'azienda e il portafoglio prodotti ai potenziali clienti;
- Negoziare accordi commerciali per consolidare il portafoglio Clienti internazionale - fatturato 2020: 10M €;
- Coordinare team multifunzionali per formulare quotazioni su misura (più di 500 RFQ anno);
- Supportare il Servizio Clienti su claim di qualità e logistici.

Risultati ottenuti

- Rinforzare la presenza globale convertendo 8 lead internazionali in nuovi clienti (2019);
- Incrementare il fatturato sul mercato francese di 2,5M € (2016-2018);

ABOUT ME

Grazie alla mia flessibilità mentale e ottima memoria, sono sempre un punto di riferimento per Clienti e colleghi a tutti i livelli dell'organizzazione.

Estroversa, empatica e disponibile, ho una naturale predisposizione al lavoro di squadra e alla leadership.

LINGUE STRANIERE

✓ INGLESE	C2
✓ FRANCESE	C2
✓ TEDESCO	C1
✓ SPAGNOLO	B1

SOFT SKILLS

- Creazione di reti professionali
- Eccellente gestione relazioni esterne
- Comunicazione efficace
- Flessibilità
- Capacità di lavorare in autonomia e stabilire priorità, anche sotto pressione.

FORMAZIONE

Laurea Triennale in Scienze della Comunicazione - 108/110

Novembre 2004,

Università degli Studi di Torino

Diploma Linguistico - 95/100

Luglio 1999

Liceo Linguistico Europeo Vittoria, Ivrea (TO)

COMPETENZE

- Utente avanzato di Excel (budget, KPIs, statistiche Clienti), Power Point, Word, Teams e Outlook.
- Uso dei Social Media per digital marketing aziendale.
- Conoscenza di base di Google Analytics.
- Buona conoscenza dei processi di stampaggio a caldo e laminazione circolare, lavorazione di componenti meccanici, tipi di acciaio e trattamenti termici preliminari.
- Lettura disegno tecnico.

VOLONTARIATO

- Referente locale di [Plastic Free Onlus](#)

- Negoziare un nuovo progetto con importante OEM tedesco – fatturato 1,7M €;
- Supportare il Quality manager come key user per la certificazione IATF 19649 - qualità e commerciale (2020);
- Supervisionare il restyling di corporate identity e sito web (2015).

TITOLARE AGENZIA DI VIAGGIO

Da maggio 2010 a dicembre 2013

Monsieur Voyage Network, Castellamonte (TO)

Turismo

Principali responsabilità e risultati

- Elaborare oltre 100 proposte di viaggio per anno;
- Collaborare con la Direzione del network in veste di Direttore Tecnico per 2 anni.

EXPORT SALES JUNIOR

Da marzo 2009 a marzo 2010

Mottura Tende Spa, San Giusto Can.se – TO

Industria Metalmeccanica

Lavorando per un'azienda leader nei sistemi per tende e decorazioni per finestre, supportavo distributor e designer d'interni per trovare la migliore soluzione ai loro bisogni.

Principali responsabilità e risultati

- Collaborare con la produzione per assicurare la puntuale gestione degli ordini;
- Supervisionare le procedure logistiche e di export;
- Gestire i rapporti con oltre 30 aziende a livello mondiale;
- Coordinare 3 filiali estere (Emirati Arabi, Francia e Australia).

EXPORT SALES & BUSINESS DEVELOPMENT

Da settembre 2008 a gennaio 2009

Omcar snc, Valperga – TO

Industria Metalmeccanica

Principali responsabilità e risultati

- Gestire quotazioni e ordini di tutti i clienti esteri;
- Guidare le scelte dei clienti nell'ampio catalogo di parti di ricambio;
- Promuovere la crescita del business con i clienti esistenti;
- Collaborare con gli Acquisti per la gestione dell'import.

EU PROJECT MANAGER

Da dicembre 2005 a luglio 2008

Formont, Venaria Reale – TO

Servizi consulenziali e formazione

Interreg è un programma dell'Unione Europea che finanzia progetti di cooperazione transfrontalieri che affrontano tematiche comuni e ricercano soluzioni condivise tra paesi membri.

Il progetto che ho gestito era mirato al supporto alle imprese in area montana (Italia – Francia).

Principali responsabilità e risultati

- Distribuire le risorse disponibili - 6M € - per supportare efficacemente il tessuto imprenditoriale locale attraverso due incubatori d'impresa;
- Sviluppare oltre 50 business plan per nuove aziende;
- Finanziare oltre 20 start-up.

ESPERIENZE DI LAVORO ALL'ESTERO

2001 – 2004: Accompagnatrice turistica in Europa e Nord Africa per vari tour operator e agenzie di viaggio. Accompagnatrice residente in Tunisia (4 mesi) e Irlanda (6 mesi).

1999-2000: Animatrice turistica in Egitto (6 mesi) e Spagna (3 mesi).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679).

