

## ROSANNA VENTRELLA

Dati personali: nata a Montreal (Canada) il 2/11/1969

### Formazione:

- **Maturità scientifica** conseguita presso il Liceo Scientifico S. Simone di Conversano (Ba) con votazione finale di 58/60.
- **Laurea in Economia e Commercio** conseguita presso la Facoltà di Economia e Commercio di Bari con votazione finale di 94/110. Tesi di laurea sperimentale riguardante un progetto di marketing operativo presso la Eastern Europe S.p.a. di Bari.
- Attestato professionale per “**Addetti al marketing e ricerche di mercato**”, Ancifap-Gruppo IRI, Bari 1992
- corso di “**Business English**” presso la Pitman’ School, Londra 1992
- corso di formazione di **Telemarketing inbound ed outbound**, presso Teleperformance, Milano 1992
- “**La comunicazione assertiva**”, presso Business School, Milano 1993
- “Essere autoritari o autorevoli: la **Leadership**”, presso Business School, Milano 1993
- “**Fondamenti di Marketing strategico**”, presso Business School, Milano 1994
- “**PNL-Programmazione Neuro-linguistica**”, Metaconsulting, Roma 1994
- “**CNV-Comunicazione Non Verbale**”, Metaconsulting, Roma 1994
- 2003-2004-2005 **Ordine dei Dottori Commercialisti di Torino**: partecipazione alla formazione obbligatoria tecnico-contabile finalizzata all’abilitazione da Dottore Commercialista.
- 2006: esame di stato per l’abilitazione alla professione di Dottore Commercialista
- 2007: iscrizione all’albo dei **Dottori Commercialisti di Torino (dal 2010 passaggio alla sezione speciale)**
- 2018: corso di formazione per sostenere la **certificazione CISA (Certified Information Systems Auditor)**
- 2018: **Artificial Intelligence: Implications for Business Strategy** (MIT)
- 2019: Blockchain, applicazioni per il business e aspetti giuridici
- 2020: Scuola Holden – Il romanzo musicale

### Esperienze professionali:

#### Novembre 1992- febbraio 1997

Eastern Europe S.p.a. – Bari (Direzione commerciale della Business Agency S.p.a. di Milano)

#### Responsabile Marketing Operativo

Selezione, assunzione e formazione del gruppo di teleoperatrici. Organizzazione e coordinamento

della prevendita di servizi di consulenza direzionale. Operazioni di Direct Marketing (prodotti e servizi).

Gestione budget, pianificazione attività delle risorse addette al telemarketing.

Reportistica e analisi dati di business per conto del Direttore Commerciale.

Creazione e gestione del Database Marketing su sistemi Macintosh e Db 4Th Dimension.

Gestione dati acquistati dal Cerved.

Marketing Consultant per clientela acquisita: impianti di marketing telefonico e operativo (mailing, vendita per corrispondenza, ecc.), per aziende italiane.

Implementazione del processo di certificazione ISO 9001, realizzazione manuali relativi al dipartimento marketing e alla segreteria di direzione. Gestione iter e procedure di qualità.

Realizzazione di analisi organizzative e ottimizzazione processi. Motivazione del cambiamento: fallimento del gruppo aziendale.

### **Marzo 1997 – Dicembre 1998**

Telemaco - Bari

#### **Marketing Consultant**

Creazione di una start-up finalizzata alla acquisizione e realizzazione di progetti, in tutto il sud Italia di implementazione di strutture commerciali (telemarketing + agenti).

Successivamente, per conto della **Cemit Direct Media S.p.A. (gruppo Mondadori)**, attività di procacciatrice d'affari per l'acquisizione di progetti di Direct Marketing (mailing per fidelizzazione clientela, realizzazione di cataloghi per vendita per corrispondenza, vendita di databases, campagne per lancio nuovi prodotti, raccolte premi, ecc.).

Selezione e formazione strutture di vendita (account, teleoperatrici, agenti). Analisi del prodotto/servizio, studi e ricerche di mercato.

Acquisizione di grossi clienti per conto di Cemit Direct Media e coordinamento progetto (Divani e Divani, Divella, Masserie di Santeramo, ecc.).

### **Gennaio 1999 – Novembre 1999**

LT Lavoro Temporaneo S.p.a. – Bari / Temporary S.p.a. – Torino

#### **Responsabile di filiale**

Sviluppo commerciale della filiale, gestione collaboratori e risorse dedicate alla selezione e ricerca di figure professionali di tipo impiegatizio per i clienti direzionali. Attività di marketing e promozione del marchio. Organizzazione e gestione eventi formativi per i dipendenti della filiale e i lavoratori interinali. Start-up della filiale di Torino: attività di marketing, comunicazione e redazione business plan per pianificazione costi e ricavi.

### **2000 –2004**

Gruppo Altran – Torino

#### **Business Development Manager Senior**

Gestione di un centro di profitto (Business Unit composta da circa 80 persone). L'attività del Business Manager secondo l'organizzazione Altran prevede tre funzioni fondamentali:

1. Recruitment, selezione, assunzione e gestione piani di crescita e carriera delle risorse

operanti nella propria BU. Politiche del personale e tecniche di retribuzione, sistemi incentivanti, percorsi motivazionali. Formazione finalizzata agli aspetti di comunicazione, immagine e impostazione. Tipologia di candidati: esclusivamente laureati.

2. Ricerca e acquisizione progetti ad elevato contenuto innovativo/tecnologico nei settori finance, automotive, engineering, utilities, pubblica amministrazione. Gestione dei progetti e coordinamento delle risorse e dei project manager coinvolti. Programmazione e ottimizzazione risorse su progetti.
3. Negoziazione accordi quadro con grandi clienti, gestione offerte, ordini, approvazione e controllo fatturazione mensile attraverso contabilità industriale e attività per commesse, definizione condizioni di pagamento e assetti ottimali di tesoreria.

Attività complementari:

Realizzazione di progetti di marketing finalizzati al consolidamento dell'immagine aziendale, alla fidelizzazione dei clienti e organizzazione di eventi (kick-off aziendali, seminari, ecc.) e partecipazione al processo di certificazione (Vision 2000) dell'azienda.

## **2005-2006**

System Evolution S.r.l.– Torino

### **Direttore Commerciale**

Attività commerciale dedicata sia allo sviluppo dei clienti assegnati sia alla acquisizione di nuovi clienti relativi al mercato nord-ovest, per i settori: Finance (Banche e Assicurazioni), Pubblica Amministrazione, Industria, Energia e Servizi, per la ricerca di progetti di consulenza in ambito applicazioni software (gestionali in ambito tradizionale, ERP SAP).

Acquisizione di progetti inerenti problematiche specifiche come: implementazione di sistemi di tesoreria, introduzione degli standard IAS, Basilea II.

## **2007**

### **Dottore Commercialista**

Attività di gestione di paghe e contributi per alcune aziende clienti. Attività di Consulente Tecnico di Parte per cause in ambito lavoro presso il Tribunale di Torino. Collaborazione con studi legali per pratiche inerenti INPS, INAIL, Agenzia Entrate, Equitalia, ecc.

## **2008 ad oggi**

### **Imprenditrice**

Consulente organizzativo e direzionale per conto di aziende italiane che operano su settori diversi.

Studi di fattibilità per iniziative imprenditoriali e realizzazione di start up.

Alcuni progetti realizzati:

- 2008 scissione di ramo di azienda e creazione di una newco (Milano) nel settore della tecnologia in ambito IT;
- 2011: start up di una società di import export di marmi e prodotti brasiliani e cinesi. Studio di fattibilità e accompagnamento della compagine societaria fino al primo anno di attività;
- 2012: Assistenza, supporto e monitoraggio per la creazione di una ONLUS in ambito sportivo

- e con risvolti sociali di particolare importanza ([www.dragonette.org](http://www.dragonette.org))
- 2013: Creazione di una nuova società per la gestione di eventi e l'immagine digitale di aziende e professionisti
  - 2014/2015: coordinamento e promozione del 1° Pink Festival Dragon Boat Turin 2015 ([www.turindragonboat.org](http://www.turindragonboat.org)). Fundraiser per la manifestazione a carattere internazionale, redazione del piano di lavoro e organizzazione del team di lavoro (portale, patrocini, autorizzazioni, ufficio stampa, ecc.).

### **Incarichi:**

2007 – 2016 Amministratore di Groundzero Srl  
Dal 2007 Amministratore Unico di SYS-TEK srl ([www.sys-tek.it](http://www.sys-tek.it))  
dal 2010 – 2018 Componente del CDA di SYS-BAN srl ([www.sys-ban.it](http://www.sys-ban.it))  
dal 2013 Amministratore e fondatrice di Euristico srl ([www.euristico.it](http://www.euristico.it))  
dal 2014 socia AIDDA Delegazione Piemonte  
dal 2017 – 2021 CNA Impresa Donna: Presidente Regionale e Vice Presidente Nazionale  
2019 - 2021 componente della Consulta femminile regionale del Piemonte per CNA Piemonte  
Dal 2020 Vice Presidente Fondazione Compagnia di San Paolo  
Dal 2021 Presidente CNA Pinerolo e Vice Presidente CNA Torino

### **Lingue:**

Discreta conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata). Francese scolastico.

### **Tecnologie:**

Ottima conoscenza degli strumenti di Office Automation. Macro-conoscenza dei sistemi e delle architetture informatiche nonché dei linguaggi di programmazione, del software, dei gestionali e delle logiche di sicurezza. Buona conoscenza di strumenti di CRM e personalizzazione di portali basati su WordPress.

### **Hobbies:**

Lettura, pittura, pianoforte, tennis, golf, trasformazione di vecchi manichini in oggetti di arredamento

### **Progetti sociali:**

Dal 2012 ad oggi, con Dragonette Torino Onlus, attività di volontariato per supporto alle donne operate di cancro al seno e di divulgazione presso enti e società; raccolta fondi e patrocini per l'evento del 20 giugno 2020 (attualmente rinviato a data da destinarsi)  
27-29 Settembre 2019 - Matera: partecipazione alla Race for the Cure organizzata da SUSAN G. KOMEN ITALIA e donazione di una delle mie opere al nuovo reparto di Terapie Integrate in Oncologia presso l'ospedale Policlinico Universitario A. Gemelli IRCCS di Roma.

2020: donazione di un'opera alla stilista Luisa Del Vecchio di Grottaminarda (AV) per l'organizzazione di un evento legato alla moda maschile presso le carceri.

2020: in qualità di consigliere di Italian Ladies Golf Association, partecipazione e divulgazione per l'iniziativa virtuale della "Andrà tutto bene Golf Cup" del circolo L'Albenza, per la raccolta fondi per l'ospedale Papa Giovanni XXIII di Bergamo.

Attualmente, attività di volontariato per la "solidarietà digitale": supporto e formazione per insegnanti, professionisti ed associazioni in difficoltà circa l'utilizzo di strumenti informatici; formazione on-line per strumenti come Zoom, Cisco Webex, ecc.

2021: distribuzione notebook usati e rigenerati a scuole ed associazioni del territorio.

### **Attività per il territorio svolte negli anni**

Raccolta di computer, server e stampanti, rimessaggio e fornitura al Sermig di Cumiana ed alcuni istituti scolastici di Pinerolo.

Interventi formativi per disoccupati sul mettersi in proprio e adempimenti burocratici.

Sperimentazione del 4.0 sulle piccole attività, redazione della fattibilità e monitoraggio (progetto pizzeria 4.0)

2013-2015: attività di raccolta e documentazione per il blog creato ad hoc per il “Comitato 6 da salvare”, nell'ambito della riforma della geografia giudiziaria e relativa al caso del tribunale di Pinerolo.

Attività occasionale di volontariato presso alcune case di riposo di Pinerolo.

Si autorizza al trattamento dei dati personali in conformità al “Codice in materia di protezione dei dati personali” (D.Lgs. 196/2003 e s.m.i.)

 firma