Fondazione Compagnia di San Paolo

Rosanna Ventrella

CURRICULUM VITAE

Rosanna Ventrella

Esperienza professionale

2008 - 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.

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.

2005 - 2006

Direttore Commerciale

System Evolution S.r.l. - Torino

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.

2000 - 2004

Business Development Manager Senior

Altran Group - Torino

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:

- 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.

- 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.
- 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.

1999

Responsabile di filiale

LT Lavoro Temporaneo S.p.A. - Bari / Temporary S.p.A. - Torino

Sviluppo commerciale della filiale, gestione collaboratori e risorse dedicate alla selezione, ricerca e selezione 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.

1997 - 1998

Marketing Consultant

Telemaco - Bari

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.).

1992 - 1997

Responsabile Marketing Operativo

Eastern Europe S.p.A. - Bari
(Direzione commerciale della Business Agency S.p.A. di Milano)

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.

Formazione

2020

Il romanzo musicale

Scuola Holden

2019

Blockchain, applicazioni per il business e aspetti giuridici

2018

Artificial Intelligence: Implications for Business Strategy

MIT

2018

Corso di formazione per sostenere la certificazione CISA (Certified Information Systems Auditor)

2007

Iscrizione all'albo dei Dottori Commercialisti di Torino.

Dal 2010 passaggio alla **sezione speciale**.

2006

Esame di stato per l'abilitazione alla professione di Dottore Commercialista

2003 - 2005

Ordine dei Dottori Commercialisti di Torino

Partecipazione alla formazione obbligatoria tecnico-contabile finalizzata all'abilitazione da Dottore Commercialista.

1999

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.

1994

"CNV - Comunicazione Non Verbale"

Metaconsulting, Roma

1994

"PNL - Programmazione Neuro-Linguistica"

Metaconsulting, Roma

1994

"Fondamenti di Marketing strategico"

Business School, Milano

1993

"Essere autoritari o autorevoli: la Leadership"

Business School, Milano

1993

"La comunicazione assertiva"

Business School, Milano

1992

Corso di formazione di Telemarketing inbound ed outbound

Teleperfomance, Milano

1992

Corso di "Business English"

Pitman School, Londra

1992

Attestato professionale per "Addetti al marketing e ricerche di mercato"

Ancifap - Gruppo IRI, Bari

1987

Maturità scientifica

conseguita presso il Liceo Scientifico S. Simone di Conversano (BA) con votazione finale di 58/60.

Altre esperienze professionali

ALCUNI PROGETTI REALIZZATI

- 2020 - 2022 Trasformazione di SYS-TEK in Società Benefit e ottenimento della certificazione come B Corp.
- 2014 - 2015 Coordinamento e promozione del 1° Pink Festival Dragon Boat Turin 2015 (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.).
- 2013 Creazione di una nuova società per la gestione di eventi e l'immagine digitale di aziende e professionisti.
- 2012 Assistenza, supporto e monitoraggio per la creazione di una ONLUS in ambito sportivo e con risvolti sociali di particolare importanza (www.dragonette.org).
- 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.
- 2008 Scissione di ramo di azienda e creazione di una newco (Milano) nel settore della tecnologia in ambito IT.

INCARICHI IN CORSO

- 2023 Consigliere AIDDA Delegazione Piemonte
- 2021 Presidente CNA Piemonte e Vice Presidente CNA Torino
- 2014 Socia AIDDA Delegazione Piemonte
- 2013 Amministratore e fondatrice Euristico S.r.l. (www.euristico.it)
- 2007 Amministratore Unico di SYS-TEK Società Benefit (www.sys-tek.it)

INCARICHI PREGRESSI

- 2019 - 2021 Componente della Consulta femminile regionale del Piemonte CNA Piemonte
- 2017 - 2021 Presidente Regionale e Vice Presidente Nazionale CNA Impresa Donna
- 2010 - 2018 Componente del CDA SYS-BAN S.r.l. (www.sys-ban.it)
- 2007 - 2016 Amministratore Groundzero S.r.l.

Competenze personali

LINGUA MADRE	Italiano		
ALTRE LINGUE	COMPRENSIONE Ascolto / Lettura	PARLATO Interazione / Produzione orale	SCRITTO
INGLESE	B2 / B2	B1 / B2	B2
	Corso di Business English alla Pitman School - Londra, 1992		
FRANCESE	A1 / A1	A1 / A1	A1
	Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato		

SISTEMI OPERATIVI

LINGUAGGI

DI PROGRAMMAZIONE

SOFTWARE

- 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
- Buona conoscenza di Power BI e delle tematiche relative alla Intelligenza Artificiale

HOBBIES

Lettura, pittura, pianoforte, tennis, golf, trasformazione di vecchi manichini in oggetti di arredamento (www.rosannaventrella.it)

PROGETTI SOCIALI

- 2012 - 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).
- 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.

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.
- Sul sito c’è l’evidenza di cosa effettuato nel sociale come società benefit, dove visionale la valutazione di impatto: relazione-SysTek-2021-2022.pdf.

Dati personali

Acconsento al trattamento dei dati personali contenuti nel presente Curriculum Vitae ai sensi del GDPR 2016/679 ed alla diffusione dello stesso mediante il sito ed i canali social della Compagnia di San Paolo per le ragioni di trasparenza connesse alla carica.

Torino, febbraio 2024
Rosanna Ventrella