

## **CURRICULUM VITAE - ASSUNTINA COSCIONE**

### **OBIETTIVI**

---

Intraprendere nuove esperienze professionali e qualità del Lavoro, formando Team per raggiungere sempre obiettivi più grandi, caratteristica che mi contraddistingue

### **ESPERIENZE PROFESSIONALI**

---

#### **2020 - attuale – Libero Professionista**

( Agente Enel Energia- Egea Commerciale)

*Portafoglio clienti – Formazione agenti*

09/2002—10/2019 Miroglio S.r.l..

( con sede ad Alba CN )

- **Area Manager Department Store Coin – Rinascente Area Centro Sud**

Regione Lazio- Campania – Sicilia -Sardegna –Puglia – Toscana

#### **8 Brand Gestiti :**

**Elena Mirò –Caractere’-Krizia –Diana Gallesi – D di Diana -Luisa Viola – Motivi –Oltre –Fiorella R.**

1. Programmazione ordini stagionali ( definizione budget di acquisto )
2. Visual merchandising
3. Marketing
4. Commerciale ( definizione tgt corner mensile – semestrale ed annuale )
5. Gestione Risorse totale ( assunzione o licenziamento )
6. Formazione Risorse
7. Sviluppo Mercato
8. Gestione Aperture e chiusure

- **Responsabile Gestione Negozi Franchising -- Negozi di Proprieta’ --Elena Miro’**

#### **Aree assegnate Campania /Molise /Abruzzo/Marche/ Lazio**

- Controllo gestionale e rispetto delle regole contrattuali – Fatturato gestito vario fino a 20.000 di euro – gestiti fino a 90 p.v. con 300 risorse
- Visual Merchandising
- Gestione riassortimenti e resi aziendali
- Gestione Risorse Umane
- Gestione rappresentanti su 4 marchi - Elena Miro’ - Btf - krizia - Luisa Viola
- Collaborazione con Buyer e definizione Tgt d’Acquisto clienti Franchising
- Presentazione Collezioni ai clienti
- Trasmissioni ordini dei clienti in sede

**06/2000–08/2002** *New Deal SpA, società del Gruppo SANDYS (Sergio Tacchini), Bellinzago Novarese*

**Area Manager Lazio**

- Gestione di 8 p.v. monomarca “Sergio Tacchini” – fatturato gestito 7 miliardi
- Ideazione e implementazione insieme alla Direzione delle promozioni commerciali, iniziative di marketing e della comunicazione sul p.v.
- Gestione degli acquisti e riassortimenti
- Sviluppo e motivazione del personale (25 addetti gestiti)
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita (Risultato 2000: incremento del 10% rispetto alle controcifre del 1999)
- Visual Merchandising
- Gestione operativa nuove aperture (ricerca personale / coordinamento lavori / aspetti logistici) e ricerca locations

**4/1997 – 5/200** *New Deal Spa*

**Responsabile punto vendita “Sergio Tacchini”, Formia e**

**Coordinatrice punti vendita “Sergio Tacchini”, Frosinone e Latina**

- Gestione attività commerciali, amministrative e di acquisto
- Addestramento e coordinamento del personale (9 addetti gestiti)
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita e di qualità (Mister Quality)

1996–1997      Discoteca Movidà, Formia  
*Gestore*

1995–1996      Helene chimica, Formia  
*Addetta agli acquisti*

1990–1994      Il Mondo Immobiliare, Formia - Gaeta  
*Agente Immobiliare (con tesserino da mediatore)*

## **ISTRUZIONE**

---

- 1990              Istituto Gaetano Filangieri, Formia
- Diploma di Maturità Tecnica Commerciale “Ragioneria”
  - Votazione 42/60
  - Buona conoscenza parlata e scritta dell’inglese

## **CORSI DI FORMAZIONE**

---

**Sergio Tacchini Spa** (organizzato da “Groupe Fora & Sisim”)

- Addetta alle vendite e Responsabile di negozio (1997)
- Visual Merchandising in store (2001)
- Società Mida “Formazione Manageriale”

- GonetWork “Principi del Telemarketing”

### **Miroglio Fashion S.r.l. oggi 2011**

- Corso gestione Risorse Umane c/o Miroglio S.p.a. (2002)
  - Corso Mida “Tecnica di Vendita”
  - Corso Cavalieri – “Modello di Servizio” (una costante annuale)
  - Formazione Manageriale di ruolo del D:M
  - Formazione percorso formativo inserimento nuova venditrice – nuova gerente
  - Corso teleselling
  - Corso gestionale p.v. (dal conto economico alla fidelizzazione)
  - Continua collaborazione con l'azienda e la Società Cavalieri a fare analisi di mercato e analisi clientela
  - Corso su come potenziare la leadership tra collaboratori e partners (Varvelli)
  - Percorso M.O.R. E. competenze (formire propri feed – back e garantire feed back dalla filiera alla Direzione) Con Cavalieri Retailing

### **CONOSCENZA INFORMATICA**

Sistema operativo Windows (Word + Excel) , Lotus Notes, Web Wide Internet. Software di gestione p.v. New Deal - Miroglio Fashion

VIA SANT'AGOSTINO 27, • 04024 GAETA • LT- (0771) 470132 CELL. 335-5807180  
E.MAIL:ASSUNTINA.COSCIONE@GMAIL.COM

### **DATI ANAGRAFICI**

- Nata a Gaeta (LT) il 28.01.70
- Residente in Via Sant' Agostino 27– Gaeta (LT)
- Domiciliata in Via Sant'Agostino, 27 – Geata (LT)
- Nubile
- In possesso di patente B

**Disponibile a trasferimenti.**

Autorizzo l'utilizzo dei miei dati ai sensi della legge 675/96.

**P.S. Essendo sempre fuori per lavoro preferire essere contattata telefonicamente al cellulare**

GAETA 07.05.2022 Assuntina Coscione 3