



GIULIA RENNA



Curriculum vitae

INFORMAZIONI PERSONALI

Data di nascita 01 OTTOBRE 1984, Milano

Residenza Corsico

Stato civile Nubile

Recapito telefonico [REDACTED]

E-mail [REDACTED]

Interessi Vendita, architettura, moda, recitazione, cinema, arte, cucina, creazione abiti, enologia, paesaggismo

Competenze acquisite Team working, problem solving, flessibilità, capacità relazionali, orientamento al cliente

ESPERIENZE LAVORATIVE

Data Da Gennaio 2019 a tutt'oggi

Azienda Saint-Gobain PPC Italia SpA – Brand Weber - Multinazionale operante nel settore dei prodotti da costruzione (GAMMA ISOLAMENTO TERMICO, SISTEMI DI IMPERMEABILIZZAZIONE, PAVIMENTI, RIVESTIMENTI, RIPRISTINO FACCIATA)

Mansioni e responsabilità

Responsabile Tecnico di Area - area Lombardia ed Emilia Romagna.

Risponde al Coordinatore Tecnico. **Analisi degli interlocutori del mercato** attraverso tecnologia CRM per la ricerca di nuovi prescrittori. **Promozione dei prodotti, redazione capitolati (con specifiche di soluzioni tecniche) e assistenza tecnica (anche in cantiere)** verso progettisti, rivenditori edili, imprese di costruzioni, società immobiliari. **Affiancamento alla forza vendita** nelle fasi di contrattazione e vendita presso le realtà più importanti. **Formazione tecnica** alla rete vendite dei clienti Saint-Gobain; formazione tecnica a progettisti attraverso convegni e seminari accreditati presso gli ordini professionali degli ingegneri, architetti e geometri; formazione tecnica (tematiche tecniche - lancio promozioni) ad agenti e funzionari commerciali; formazione tecnica ad applicatori.

Data	Da Aprile 2017 a Dicembre 2018
Azienda	Saint-Gobain PPC Italia SpA – Brand Weber - Multinazionale operante nel settore dei prodotti da costruzione (GAMMA ISOLAMENTO TERMICO, SISTEMI DI IMPERMEABILIZZAZIONE, PAVIMENTI, RIVESTIMENTI, RIPRISTINO FACCIATA)
Mansioni e responsabilità	Responsabile Tecnico di Area - area Nord-Ovest (Piemonte, Liguria, Val d'Aosta). Risponde al Coordinatore Tecnico. Analisi degli interlocutori del mercato attraverso tecnologia CRM per la ricerca di nuovi prescrittori. Promozione dei prodotti, redazione capitolati (con specifiche di soluzioni tecniche) e assistenza tecnica (anche in cantiere) verso progettisti, rivenditori edili, imprese di costruzioni, società immobiliari. Affiancamento alla forza vendita nelle fasi di contrattazione e vendita presso le realtà più importanti. Formazione tecnica alla rete vendite dei clienti Saint-Gobain; formazione tecnica a progettisti attraverso convegni e seminari accreditati presso gli ordini professionali degli ingegneri, architetti e geometri; formazione tecnica (tematiche tecniche - lancio promozioni) ad agenti e funzionari commerciali; formazione tecnica ad applicatori. Redazione brochure in collaborazione con il reparto marketing nella stesura di contenuti di prodotto e impaginazione grafica. Gestione contestazioni clienti: sopralluogo e relazioni tecniche con analisi dettagliata e proposte commerciali
Data	Da Gennaio 2014 ad Aprile 2017
Azienda	Saint-Gobain PPC Italia SpA – Brand Isover Bituver - Multinazionale operante nel settore degli isolanti e prodotti da costruzione (GAMMA ISOLAMENTO TERMICO, ISOLAMENTO INDUSTRIALE e SISTEMI DI IMPERMEABILIZZAZIONE)
Mansioni e responsabilità	Technical Service Engineer responsabile di area Nord-Est (Veneto, Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Ferrara, Mantova), risponde al Direttore Vendite. Promozione dei prodotti verso rivenditori, magazzini edili, progettisti, appaltatori, costruttori edili, imprese. Specifica di prodotti e soluzioni tecniche-commerciali da inserire all'interno dei capitolati in base alle esigenze del cliente. Affiancamento alla forza vendita nelle fasi di contrattazione e vendita. Sviluppo portafoglio clienti. Formazione tecnica esterna (tematiche commerciali e tecniche) a banconisti dei distributori Saint-Gobain, formazione tecnica esterna (tematiche inerenti isolamento termico e acustico) a progettisti attraverso convegni e seminari accreditati presso gli ordini professionali degli ingegneri, architetti e geometri, formazione tecnica interna (tematiche commerciali - lancio promozioni e tematiche tecniche – marketing) ad agenti e funzionari commerciali. Redazione brochure in collaborazione con il reparto marketing nella stesura di contenuti di prodotto e impaginazione grafica. Gestione contestazioni clienti: sopralluogo e relazioni tecniche con analisi dettagliata e proposte commerciali
Data	Da Luglio 2011 a Gennaio 2014
Azienda	Saint-Gobain PPC Italia SpA – Brand Isover Bituver - Multinazionale operante nel settore degli isolanti e prodotti da costruzione (GAMMA ISOLAMENTO TERMICO)
Mansioni e responsabilità	Technical Service Engineer responsabile servizio tecnico di sede, risponde al Responsabile Area Tecnica e Commerciale. Affiancamento della forza vendita nelle fasi di contrattazione e vendita. Formazione tecnica interna ed esterna per tutte le tematiche inerenti l'isolamento termico e acustico. Redazione brochure in collaborazione con il reparto marketing nella stesura di contenuti di prodotto e impaginazione grafica. Sviluppo dettagli tecnici in formato CAD

<i>Data Azienda</i>	Da Maggio 2011 a Luglio 2011: stage presso "la Rinascente"- area food & beverage. assistenza alla comunicazione con ruoli di: gestione rapporto con i fornitori coordinamento eventi di degustazione
<i>Data Azienda</i>	Da Gennaio 2011 ad Aprile 2011: stage presso CB' a Brand Vision & Design Solutions in ambito di sviluppo concept per campagne pubblicitarie, strategie di marketing presso agenzie di pubblicità, di consulenza di marca e design strategico
<i>Data Azienda</i>	Da Ottobre 2010 a Dicembre 2010: stage presso Siggma Associati progettazione architettonica ed esecutiva editing grafico di progetto
<i>Data Azienda</i>	Da Luglio 2010 a Settembre 2010: stage presso LPzR Architetti Associati progettazione architettonica ed esecutiva editing grafico di progetto
<i>Data Azienda</i>	Da Marzo 2010 a Luglio 2010: stage presso aMAZING_sTUDIO progettazione architettonica ed esecutiva editing grafico di progetto
<i>Data Azienda</i>	Da Novembre 2009 a Febbraio 2010: stage presso Iron Project s.r.l, cesano boscone (mi) nell'area marketing con attività di analisi dati, supporto per il lancio di nuovi prodotti, comunicazione, attività di archiviazione dati, gestione pacchetto clienti consolidati e sviluppo commerciale per acquisizione dei nuovi clienti.
ISTRUZIONE E FORMAZIONE	
<i>Data</i>	2009
<i>Qualifica conseguita</i>	Laurea specialistica in architettura
<i>Istituto di formazione</i>	Politecnico di Milano – Facoltà di Architettura-Urbanistica-Ambiente
<i>Titolo tesi</i>	"A creative Hub in Bisceglie"
<i>Data</i>	2006
<i>Qualifica conseguita</i>	Laurea di primo livello in Architettura Ambientale
<i>Istituto di formazione</i>	Politecnico di Milano – Facoltà di Architettura-Urbanistica-Ambiente
<i>Titolo tesi</i>	"Il paesaggio attraverso l'uomo"
<i>Data</i>	2003
<i>Qualifica conseguita</i>	Diploma di maturità scientifica
<i>Istituto di formazione</i>	liceo scientifico statale G.B.VICO
<i>Conoscenze linguistiche</i>	Inglese: fluente (parlato e scritto); attestato TOEFL Francesce: fluente (parlato e scritto)
<i>Conoscenze informatiche</i>	CRM, Pacchetto office (Excel, Word, PowerPoint), Autocad, Illustrator, Indesign, Photoshop, Quark Xpress, Sketch Up.
<i>Corsi professionali</i>	Sistemi impermeabilizzanti , presso Fondazione Collegio Ingegneri e Architetti (MI) Corso di introduzione alla termografia , presso Flir a Limbiate (MI) Corso per Tecnico Acustico Edile ANIT-SACERT , presso ANIT a Milano Assaggiatore di primo livello (ONAV)

Attività professionali

Attività su social network per sponsorizzazione start up
Apertura blog su tendenze moda e viaggi
Collaborazioni saltuarie per campagne pubblicitarie per lancio prodotti
Organizzazione eventi per manifestazioni locali
Lezioni private in tutte le materie a studenti delle scuole primarie, medie inferiori e superiori
Lezioni private di gruppo in lingua inglese
Recitazione teatrale in lingua inglese
Attività di trucco e trattamenti estetici
Attività di allestimento scenografico presso enti locali
Attività nell'ambito estetico, della cosmesi e del trucco
Volontariato presso organizzazioni a scopi benefici

Completano il profilo

Ho grande predisposizione ai rapporti interpersonali: è stata riconosciuta da parte dei miei superiori una capacità di individuazione degli interlocutori efficace e strategica a fini aziendali. Con alcuni interlocutori con cui era difficile avere un qualsiasi rapporto sono riuscita a farmi ricevere e ad intessere una trattativa commerciale.
Nei team in ambito lavorativo mi sono distinta per le capacità di mediazione, unite a spiccate doti comunicative e di analisi.
Ho ottime doti organizzative e di negoziazione. La grande passione per il mondo della prescrizione inteso come strumento di comunicazione caratterizza la mia personalità.
Sono una persona precisa, energica, convincente, affidabile e molto determinata nel raggiungimento degli obiettivi. Sono molto curiosa e desiderosa di dimostrare il mio talento.
Sono disponibile a viaggiare e a effettuare trasferte su tutto il territorio nazionale.