

## Riassunto di carriera:

Fin dalla maturità il mio desiderio era di fare carriera nel settore marketing o commerciale estero di un'impresa esportatrice. Nel 1985 volli inoltre, per motivi personali, venire a vivere a Rimini. La mia carriera, interamente improntata al Commercio Estero e al Marketing, è iniziata con un primo periodo da dipendente in piccole e medie realtà, finché nel 1991 scelsi la strada del lavoro autonomo e creai la mia agenzia di servizi e consulenze in commercio estero e marketing. Poi nel 2003, non sentendomi più appagata dagli incarichi a termine, decisi di tornare in seno ad un'azienda in una posizione di responsabilità in cui potere mettere a frutto la mia formazione di base e tutta l'esperienza e le capacità sviluppate nei miei anni da imprenditrice. Da allora ho ricoperto svariate posizioni da quadro nei reparti commerciale e marketing a tempo pieno, sia come consulente che in qualità di dipendente.

Negli anni ho avuto l'opportunità di conoscere molto del commercio internazionale, applicato a settori diversi e con incarichi diversi tra cui quello di export manager e di export area manager, ma anche con mansioni più operative come responsabile ufficio estero, responsabile marketing internazionale, formatrice ed altre.

Ho un ottimo contatto umano, ho analizzato dati e definito politiche di espansione, ho condotto decine di trattative commerciali per diverse aziende, sono avvezzata alla ricerca di agenti e importatori ed all'ampliamento del portafoglio clienti, ho fatto decine di viaggi di lavoro e fiere all'estero, ho avuto spesso persone alle mie dipendenze che ho saputo guidare con decisione e gentilezza, e con il mio lavoro ho concretamente contribuito alla crescita commerciale di svariate imprese.

Gli aspetti più interessanti del mio profilo sono la "camaleonticità", la poliedricità delle conoscenze, l'elasticità mentale e la facilità di apprendimento derivate da una carriera poliedrica. A differenza di molti altri rami di consulenza che rimangono molto teorici, il lavoro del consulente commerciale, figura concreta che lavora sul terreno, conferisce un'esperienza pratica, vasta e variegata. Mi ha fatto toccare molti settori di attività con problematiche e specificità molto diverse e mi ha resa in grado di assumere un'ampia rosa di mansioni con un importante bagaglio di partenza e la capacità di imparare in fretta quello che mi fa difetto. Mi definisco pertanto una "specialista dell'export" e mi offro per la persona che sono, ricca di maturità eppure sempre alla ricerca di stimoli nuovi, intraprendente, autonoma, capace, con una cultura internazionale sia a livello professionale che personale, e in grado di contribuire con charme e classe all'immagine aziendale.

Le principali doti che mi riconoscono sono:

- un ottimo rapporto umano che mi ha sempre consentito di sapere coordinare e gestire le persone ai miei ordini in un clima rispettoso e cordiale, sapere "accogliere" il cliente e creare un clima d'intesa, appianare le situazioni conflittuali e interfacciarmi in modo produttivo con gli altri reparti aziendali
- l'organizzazione, che mi predispone a sapere pianificare il lavoro e fissare gli obiettivi, e la volontà di farcela, che mi predispone a lavorare sodo per raggiungerli
- un'ottima conoscenza delle lingue (conoscenza ad alto livello del linguaggio commerciale, tecnico e contrattuale nelle mie varie lingue) e della dialettica, e capacità comunicative (redazione di scritti pubblicitari, commerciali, contrattuali)
- una buona visione del business internazionale, la conoscenza dei mercati occidentali, l'esterofilia, l'essere cittadina del mondo
- la mia capacità di analisi delle situazioni e di individuazione di soluzioni
- l'etica.

## Percorso lavorativo:

- Gennaio 2008 – Gennaio 2010: **Rintal s.p.a. – Forlì (FC)**  
**Responsabile Ufficio Estero.** Azienda produttrice di scale modulari in legno con FAL di circa 30 milioni Euro e 500 dipendenti nel mondo.
  - Riorganizzazione dell'ufficio estero e redistribuzione del lavoro allo scopo di creare una squadra di elementi maggiormente intercambiabili.
  - Organizzazione del lavoro e stesura di procedure lavorative nonché creazione e messa in opera di strumenti di informazione e pacchetto proposta lavorativa per i paesi esteri.
  - Formazione degli agenti, venditori e posatori – organizzazione e erogazione
  - Marketing internazionale
  - Cooperazione strategica ed operativa con gli area manager per la conquista di nuovi clienti all'estero. Gestione del back office in stretta collaborazione con le persone di terreno.
- Novembre 1991 – Dicembre 2007: **Consulenze in Commercio e Marketing Estero Françoise Ohlmann Libera professionista**, consulente in commercio e marketing estero, nel 1996 ho allargato la mia attività ad agenzia di traduzione con la collaborazione di un team di traduttori esterni per circa 25 lingue.  
Sintetizzare 16 anni di attività al servizio di una ottantina di aziende dalle dimensioni, struttura, collocazione fisica e settore merceologico più svariati, con incarichi sporadici o continuativi più o meno complessi, è impossibile.  
I servizi che ho avuto l'opportunità di proporre sono tanti e cuciti addosso al cliente. Secondo le sue necessità ho fatto pro tempore: sviluppo dei mercati; e-marketing; operazioni spot di marketing; organizzazione di fiere ed eventi aziendali; assistenza commerciale presso le aziende, in fiere e viaggi d'affari; ideazione e stesura di scritti commerciali, modulistica e contratti; costruzione di reti di vendita; interpretariato di trattativa; traduzione commerciale, tecnica e legale.  
Attraverso interventi ad hoc ho instaurato molti nuovi rapporti commerciali per tante aziende, contribuendo all'innalzamento del loro fatturato. Ho creato o rinnovato l'immagine, ideato procedure di lavoro, avviato e strutturato l'ufficio marketing /estero, dato il via all'internazionalizzazione di svariate aziende. E' tuttavia impossibile quantificare concretamente l'entità del mio apporto, dato che per la sua natura stessa è destinato ad essere solo temporaneo e limitato. Non di rado ho creato le condizioni per nuovi posti di lavoro, essendo insorta nelle aziende dove avevo dato nascita a nuovi processi o mercati la necessità di nuovi collaboratori interni.

Qui di seguito cito i miei maggiori incarichi a tempo pieno, da quando dal 2003 ho privilegiato la modalità mono-cliente:

• Ottobre 2005 – Dicembre 2006: **Angeli srl – Pennabilli (PU)**

**Direttore marketing e export.** In questa PMI del settore alimentare il mio incarico, portato avanti con la massima autonomia, consisteva, da una parte nella messa in opera di un reparto marketing, a cominciare dalla ideazione di una politica marketing a supporto sia del commerciale Italia che del commerciale estero, e dalla conseguente creazione degli strumenti di marketing e comunicazione, e dall'altra parte nella internazionalizzazione dell'azienda e creazione dell'ufficio estero: elaborazione di uno piano di sviluppo con individuazione paesi di e tipologie di clientela target, sviluppo dei pochi mercati esistenti, ricerca, avviamento, gestione di ulteriore clientela estera.

Risultati:

- Rinnovamento totale dell'immagine aziendale e intensificazione della sua visibilità sul mercato italiano (documentazione, coordinato, packaging, fiere, formazione degli agenti).
- Attività di presa contatto con nuove categorie di clientela.
- Da zero, partecipazione a 3 fiere in 14 mesi (Bratislava, Birmingham, Cibus a Milano).
- Ricerca e avviamento rapporti commerciali (importatori/agenti/GDO) in Germania, Belgio, Spagna, Polonia, Ungheria, Svizzera, UK e conseguente apertura di questi mercati.
- Instaurazione collaborazione fattiva con l'esistente importatore francese, secondo cliente in assoluto dell'azienda e tuttavia lasciato a sé, con elaborazione di un piano di sviluppo e marketing mirante ad un incremento del fatturato del 20% in 18 mesi.
- Avviamento e gestione rapporto commerciale con un importatore in Inghilterra con il quale, quando finì il mio incarico causa vendita dell'azienda alla concorrenza, erano in corso ad uno stadio molto avanzato trattative di forniture personalizzate per diversi grossi clienti suoi, per un concreto aumento di fatturato del 80% del FAL totale dell'azienda nel 2007.

• Gennaio-Luglio 2005: **MB spa - Riccione (RN)**

**Marketing manager** pro tempore. Il mio incarico è consistito nel creare e mettere in opera l'ufficio marketing e comunicazione presso questa nota e ben avviata azienda produttrice di tavoli e sedie per comunità che necessitava di un rinnovo radicale dell'immagine.

Risultati:

- Ideazione e sviluppo di un piano di marketing e comunicazione e messa in opera dei suoi strumenti. - Segmentazione del mercato con individuazione di nuove tipologie di clientela poi ideazione di strumenti di comunicazione diversificati e mirati per ciascuna categoria.
- Rifacimento completo dell'immagine aziendale (strumenti di comunicazione quali cataloghi e brochure, stand fieristico, pagina pubblicitaria, sito web, coordinato) e dei prodotti stessi
- Messa in opera di una figura incaricata della ricerca di informazioni e opportunità commerciali nella stampa e della conseguente editing di una newsletter interna.
- Fui tra gli artefici del completo rinnovamento del look aziendale presentato alla fiera di Milano in ottobre 2005 con una gamma di prodotti radicalmente cambiata in una nuova cornice altrettanto innovativa ed in totale rottura con il passato.

• Marzo-Settembre 2003: **Hotel King Marte – Lido di Classe (RA)**

**Vice-direttrice e responsabile commerciale di un albergo-club** di oltre 90 camere e 40 dipendenti a Lido di Classe (RA), con clientela internazionale. Oltre a dirigere il reparto ricevimento ed amministrativo dell'albergo, ho curato personalmente il marketing e le vendite privati/agenzie. La mia funzione di vice-direttrice, spesso da sola alla guida dell'albergo, ha comportato molti interventi di problem solving con clienti e dipendenti.

Risultati:

- Pianificazione e gestione delle campagne pubblicitarie con decisione di "aggredire" nuovi mercati. In particolare in Francia e Svizzera primo "attacco", con grande successo, alla clientela francofona. In misura inferiore, primo intervento sul mercato UK sfruttando i primi voli Ryanair su Forlì.
- Organizzazione di serate a tema e grandi feste e eventi destinati a conquistare, divertire e di conseguenza fidelizzare la clientela.
- Produzione di diversi nuovi documenti/modulistica nelle varie lingue a disposizione dell'ufficio commerciale per standardizzare l'informazione uscente e migliorare l'immagine pubblica del hotel.

Qui di seguito cito i miei principali incarichi da dipendente, prima del 1991:

- Ottobre 1989 – novembre 1991: **Casadei Gianfranco spa – Villa Verucchio (RN)**. Ditta produttrice di macchinari per la lavorazione del legno con un FAL di 30 miliardi di lire e circa 150 dipendenti .

Assunta dapprima come **assistente commerciale (key account)**, ovvero contro-parte sedentaria dell'area manager incaricato del nord America e della Scandinavia (lingua inglese), mantenevo i contatti scritti e telefonici con i clienti su qualunque argomento: redigevo offerte, passavo gli ordini, mi interfacciavo con gli altri reparti aziendali per problemi contabili, tecnici o altro...

La mia capacità di problem solving e di interazione con gli altri reparti e la mia conoscenza di 4 lingue spinse l'azienda a nominarmi, dopo qualche mese, **responsabile e coordinatrice** dell'ufficio post-vendita per l'estero. Oltre a dirigere il reparto vendita dei pezzi di ricambio, gestivo ed organizzavo l'assistenza telefonica e gli interventi tecnici all'estero. Dirigevo 3 persone del reparto pezzi di ricambio, il responsabile dell'assistenza tecnica (team di 5 uomini) e 2 persone incaricate della gestione dei trasporti.

- Aprile 1987 – settembre 1989: **Moody snc – Rimini** . Ditta produttrice di abbigliamento con circa 50 operaie.  
**Responsabile acquisti e coordinatrice della lavorazione esterna.** Curavo le distinte base, l'approvvigionamento delle materie prime per intere partite di lavoro e la distribuzione del lavoro fra i vari terzisti, compreso la trattativa economica degli acquisti e del subappalto. In questo ambito ho fatto insieme al titolare diverse fiere in Italia ed all'estero.
- Settembre 86 – aprile 1987: **BRAY Antonio – Riccione (RN)**. Studio di rappresentanze nei paesi di lingua tedesca di una vasta gamma di accessori per auto composto dal titolare, 3 assistenti commerciali e 1 ragioniere.  
**Assistente commerciale (key account).** Gestivo la mia parte della clientela a 360° (contatti scritti e telefonici su qualunque argomento, redazione di offerte, ordini) e mi interfacciavo con le aziende fornitrici. Disponibile a viaggiare e fortemente interessata alla vendita/negoziazione, ho accompagnato il titolare in diversi viaggi in Germania ed Austria e ho fatto tutte le fiere in programma, con pieno potere di trattativa.  
Grazie alla mia conoscenza anche delle lingue francese e inglese chiesi e fu deciso di allargare la nostra attività anche a questi mercati, che avviai e gestii in modo quasi autonomo, godendo della piena fiducia del mio titolare.

### Studi:

- 1982/84: Secondo ciclo specializzato del corso di Laurea in Commercio Internazionale (Lingue Straniere Applicate, specialità Affari e Commercio Internazionali) all'Università di Bordeaux (F), con conseguimento, nell'ottobre 1984, della relativa Laurea\*
- 1980/82: Primo ciclo propedeutico del corso di Laurea in Lingue Straniere Applicate agli Affari ed al Commercio all'Università di Strasburgo (F)
- 1979/80: Primo anno di facoltà dei Legge all'Università di Strasburgo (F) con conseguimento di 5 esami. Corso di laurea abbandonato per mancanza di interesse.

\* Laurea allora senza equipollente in Italia composta per il 50% di materie di economia e commercio, con studio di economia, gestione aziendale, gestione del personale, comunicazione, marketing, strategia e studi di casi, e per il 50% di materie linguistiche applicate agli affari, con studio specifico del linguaggio commerciale e del business e studio in lingua dell'economia, della politica e della società dei paesi ove vengono parlate dette lingue. Il suo sbocco precipuo è la carriera di direttore commerciale estero in una azienda esportatrice.

### Lingue conosciute:

- Francese: madrelingua
- Italiano: madrelingua
- Inglese: eccellente
- Tedesco: molto buono
- Spagnolo: elementare

Oltre al fatto che uso quotidianamente le lingue straniere da ormai più di 20 anni, posso dire di avere fatto molti viaggi e seguito vari corsi di perfezionamento delle lingue nella mia vita, in particolar modo svariati soggiorni linguistici in Inghilterra ed un corso di 2 mesi nel 1982 al Goethe Institut di Monaco. L'ultimo in data fù un corso di spagnolo per stranieri conseguito a Barcellona nell'agosto 2002.

Segnalo inoltre nell'anno scolastico 1984/1985 presso il liceo **Alexander Hegius Gymnasium – Ahaus (Germania)** il mio incarico da **Assistente madrelingua francese**. Come vuole il sistema tedesco, affiancavo i professori titolari di francese in ragione di una volta alla settimana per ogni classe con conversazione e dibattiti a tema sulla cultura e il modo di vivere francese.

### Conoscenze informatiche:

Ottima conoscenza dei programmi Microsoft Windows/Office (Word, Excel, Power Point, Outlook, Internet Explorer, ecc...), che uso quotidianamente, e attitudine all'apprendimento veloce di altri nuovi programmi (AS400, software alberghiero, ...).

### Hobbies:

Mi piace molto leggere, specialmente romanzi e letture esoteriche; coltivo la mia spiritualità e crescita interiore; amo molto viaggiare e visitare il mondo nonché fare gite con la mia famiglia in quanto mi piace l'arte, tutta e la natura ed in genere ogni opportunità per accrescere la mia cultura. E poi mi piacciono le attività conviviali come la frequentazione degli amici fuori e dentro casa, l'eno-gastronomia, l'uscire in genere, la musica, il divertimento.