

# Gaia Merini



## FORMAZIONE

1998

**Laurea in Lettere Moderne e Comunicazioni Sociali indirizzo Marketing**  
Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano. Vecchio ordinamento. Tesi in Sociologia: "Anni 90: Cultura ecologica e stili di consumo nella cosmetica".

1992

**Maturità Classica** - Liceo Ginnasio Statale Omero, Milano

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

Luglio 2014 a oggi

per **Pierre Fabre Italia**, Milano

**Brands: AVENE KLORANE DUCRAY ADERMA**

° *Senior Trainer* nella Direzione Sviluppo Commerciale

ATTIVITA' CONTINUATIVE

- Relatrice per la Scuola di Formazione Pierre Fabre in aule on line e off line a Personale esterno e interno, eventi di lancio, formazione Reti esterne.
- Erogazione FAD e implementazione Digital Training
- Sviluppo con reparto Marketing di contenuti e creatività per presentazioni, guide consiglio prodotto, materiali informativi e supporto lancio prodotti
- Responsabile eventi formativi per i 4 marchi sui Grandi Clienti: Parafarmacie, GDO e Gruppi di Farmacie.
- Coordinamento per Farmacie Top Client
- Supporto a tutti i marchi per l'implementazione nella formazione di tecniche di vendita e dinamiche di orientamento al sell out
- Incaricata da HR per coordinare Induction e On Boarding sui nuovi assunti

PROGETTI IN CORSO

- Training a Informatori Scientifici, approccio alla comunicazione in Farmacia
- Ambassador per percorsi di trasformazione aziendale in supporto a HR

2012-2014

per **Gruppo Percassi**, Bergamo

° *Retail Training Manager* **Brands KIKO e MADINA** (Make up, Skincare)

° *Retail Training Manager* **WOMO** (Fragrances, Apparel & Grooming)

2007 - 2012

per **Mavala Switzerland**, Milano

° *Area Manager Farmacia*. Coordinamento di 20 Agenti pluri-mandatari su territorio nazionale. Selezione e istruzione della forza vendita; assegnazione degli obiettivi per zone di competenza; monitoraggio risultati.

2003 - 2007

per **Coty Prestige**, Milano

**CALVIN KLEIN, CHOPARD, DAVIDOFF, J. SANDER, M.JACOBS, CHLOÈ, LANCASTER**

° *Beauty Coordinator*. Responsabilità di 40 Risorse: Selezione, formazione e coordinamento del Personale itinerante e nei Dept. Stores. Assegnazione target e monitoraggio sell out. Definizione del calendario di settimane promozionali.

1999 - 2003

per **Estée Lauder**, Milano

° *Trainer Executive*. Training per scuole sul prodotto con competenza sui 3 assi (skincare; makeup; fragranze) al Personale interno ed esterno. Responsabile business development dei Counter con presidio presso Profumerie Top Clients e Department Stores (Coin, Rinascente).

1993- 1999

per **Aveda** Milano

° 1996-1999 *Trainer*. Start up nuove aperture nei Saloni Hair-style con formazione prodotto e logiche di merchandising e scuola di Aromaterapia.

° 1993-1996 *Counter Manager*. Presso Rinascente Duomo e Coin V Giornate.