

Laura Masiero

Profilo professionale

Significativa esperienza nella gestione di risorse, sia dislocate sul territorio nazionale come i Merchandiser sia risorse di sede come i Trade Marketing Manager.

Coordinamento delle attività tra direzione Trade Marketing, Commerciale e Marketing finalizzate allo sviluppo del sell out sui diversi circuiti.

Esperienze professionali

Trade Marketing & Merchandising Manager, Pierre Fabre Italia Spa, Milano

AGOSTO 2008 – PRESENTE

Gestione della rete Merchandiser interna composta da 8 risorse dipendenti diretti del gruppo.

Definizione del piano di attività Trade e Merchandising per tutti e 6 i brand del gruppo e creazione di mezzi di comunicazione.

Gestione dell'agenzia esterna di Merchandiser.

Erogazione di corsi di formazione e partecipazione a convegni rivolti ai farmacisti titolari sullo sviluppo commerciale della farmacia attraverso le leve di Trade Marketing.

Consulenza di Trade Marketing ai titolari in occasione di ristrutturazioni (definizione piantina pv, posizione dei comparti e dei brand, comunicazione interna ed esterna).

Creazione dello stand per Cosmofarma.

Costruzione dei planogramme per farmacie e grandi clienti (Planogramme Network).

Key Account, TradeLab, Milano

FEBBRAIO 2003 – LUGLIO 2008

Progettazione e proposta commerciale di analisi multicient o consulenze e analisi ad hoc ad aziende appartenenti a diversi settori. In particolare, sviluppo commerciale dei mercati alimentari Away From Home e farmaceutico/cosmetico.

Istruzione e formazione

Marketing e Relazioni pubbliche, Libera Università di Lingue e Comunicazione IULM, Milano

SETTEMBRE 1998 – MARZO 2003

Voto di laurea: 110 e lode

Ragioniere Programmatore, Istituto Tecnico B. Belotti, Bergamo

SETTEMBRE 1993 – GIUGNO 1998

Skills

Comunicazione e capacità di parlare in pubblico

Leadership e Teamworking

Capacità di analisi

Problem Solving

Capacità di gestire progetti e budget

Lingue straniere

Francese (fluente)

Inglese (buono)