



CURRICULUM VITAE



Nome **ELENA GAGGION**

ESPERIENZA LAVORATIVA

- 2008 ad oggi **Brand Manager Food Service** presso **ICAM SpA**, sede di Orsenigo - Azienda alimentare - settore B2B / marchio **Icam Linea Professionale e Agostoni Cioccolato**
- 2006 al 2007 **Responsabile Marketing e Commerciale** presso **THEMA srl**, Como - Azienda Tessile di alta gamma
- 2000 al 2005 **New Business Development Manager** presso **Affinion International (ex CIMS S.r.l.)**, Milano - Società di servizi di marketing e fidelizzazione – settore B2B2C / clienti **Enel**, banche
- 1998 al 2000 **Product Manager** presso **Affinion International**
- 1998 **Business analyst** presso **McKinsey & Company, Inc.**, Milano – Società di Consulenza strategica – ambito marketing, commerciale, organizzativo, **business development** / settore bancario e finanziario
- 1998 **Marketing Service** presso **Credit Suisse (Italy) S.p.A.**, Milano / Lugano – Private banking

COMPETENZE PROFESSIONALI

Nei servizi di marketing, finanziari e nei prodotti food, per target Business to Business e Professionisti, sul mercato Italiano ed Estero:

- Stesura e realizzazione della strategia di marketing e del piano di marketing
- Nuovi prodotti e apertura nuove industries. Definizione della gamma prodotto, ottimizzazione processi e cambiamento produttivo.
- Conto economico di prodotto e redditività prodotti; disegno sistemi IT di controllo.
- Budgeting.
- Branding: valori di marca e USP, immagine e posizionamento, comunicazione AtL e BtL, . Ho poi lanciato un nuovo brand rivolto alla fascia top del mercato.
- Story telling, elementi valoriali, Key Factor of Success; corporate social responsibility.
- Formazione e informazione all'utilizzatore professionale e alla rete commerciale.
- Attivazioni (Expo 2015, 35 diversi eventi italiani e internazionali per un totale di 70 giornate).
- Sistemi relazionali e di Loyalty per la clientela
- Ricerche di mercato quali-quantitative, benchmark concorrenza, test di performance del prodotto
- PR e relazione con la stampa di settore.
- Selezione, gestione e contrattualizzazione collaboratori esterni (agenzie, consulenti, partner, sponsor...).
- Fiere di settore

COMPETENZE RELAZIONALI

- Visione e orientamento al risultato. Capacità creative e strategiche.
- Team leadership e Project management.
- Atteggiamento costruttivo, problem solving, negoziazione interna, PMO e competenze organizzative.
- Gestione risorse a riporto e gestione collaboratori esterni. Tutoring.
- Pianificazione e realizzazione di progetti, monitoraggio operativo e di budget.
- Autonomia e flessibilità, rispetto delle scadenze e gestione dello stress.
- Public speaking.
- Progetti pilota ed estensione.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano
Laurea in Economia e Commercio (vecchio ordinamento) - Indirizzo Aziendale, Tesi in Marketing.
 Voto di laurea: **110/110 e lode**

Istituto Tecnico Commerciale Caio Plinio Secondo, Como
Diploma di Ragioniere e Perito commerciale - Votazione: 58/60

LINGUE

Madrelingua italiano. Inglese fluente. Tedesco elementare.

INFORMATICA

Pacchetto Office, Posta elettronica, Internet. Strutturazione di dati, processi, e siti internet.

ALTERI INFORMAZIONI

- 2017-2021: Consigliere Comunale di Pusiano nella Lista Civica di maggioranza .
- 2016-2021: Presidente della Consulta per la Promozione del Territorio di Pusiano - tavolo di collaborazione tra gli Esercenti e le Associazioni; calendario condiviso per le manifestazioni; ideazione e realizzazione di 3 nuovi eventi annuali (TirarTardi, PalcoLive, Falò sul Lago) e del progetto "Percorso Segantini in Brianza".
- 2019- 2021: Consigliere di Istituto c/o Istituto Rosmini - Pusiano

NAZIONALITÀ

Italiana

Pusiano, 8 novembre 2021