

CV Barbara Bernaudo



Informazioni Personali

Data e luogo di nascita: 04/02/1975, Roma

Sposata con una figlia.

e-mail: b.bernaudo@gmail.com

Formazione scolastica

Diplomata presso il Liceo Scientifico Plinio Seniore (Roma).

Frequentato per 2 anni il Corso di Economia e Commercio presso l'Università Sapienza di Roma (10 esami sostenuti).

Sintesi esperienze professionali e competenze

Ho lavorato per più di 20 anni nel settore dell'intimo e della maglieria come rappresentante commerciale di importanti marchi: dapprima Ragno dal 1997 al 2000, poi Triumph International dal 2000 al 2012, poi di nuovo Ragno dal 2013 a Dicembre 2019. Da Gennaio 2020 lavoro in HQF-High Quality Food, azienda leader nel settore della produzione, selezione e distribuzione del cibo di alta qualità, con ruolo di Brand ambassador.

Sono una persona determinata, molto pragmatica e con ottime capacità organizzative.

Come rappresentante di intimo ho gestito circa 100 punti vendita nella zona di Roma (e in parte in Provincia) curando tutte le attività che vanno dalla presentazione delle nuove collezioni alla vendita dei prodotti, dalla gestione degli incassi all'assistenza post-vendita. Sono direttamente responsabile del conseguimento di un budget annuale assegnato dall'azienda per la mia zona (negli ultimi anni sempre centrato). Come Brand ambassador di HQF curo la promozione delle eccellenze italiane (e non) verso gli Chef di importanti ristoranti e catene alberghiere nazionali. Mi occupo della presentazione dei prodotti, dell'assistenza alla selezione, del processo di vendita e post vendita.

Posseggo ottime capacità relazionali sviluppate negli anni attraverso l'attività lavorativa a stretto contatto con il pubblico. Riesco ad entrare facilmente in sintonia con i miei interlocutori e ad adattarmi alle diverse situazioni. Sono apprezzata e stimata da tutti i miei clienti per la precisione nel lavoro, la comprensione delle diverse esigenze, la proattività nel proporre loro soluzioni adatte al loro mercato.

Nella mia attività lavorativa utilizzo abitualmente il Computer e l'I-PAD. Conosco bene i programmi di Office Automation (i.e. Word, Excel), utilizzo regolarmente Internet e la Posta

elettronica. Ho frequentato subito dopo il diploma un corso a pagamento di informatica di base (c/o Wall Street Institute) che mi ha consentito di imparare l'utilizzo di questi strumenti.

Al di fuori del lavoro ho vari interessi che coltivo insieme alla mia famiglia (tra questi lo sport e i viaggi). Da 5 anni sono Rappresentante di classe di mia figlia presso l'Istituto Marymount di Roma e anche membro della Commissione mensa. In questo ruolo faccio da punto di raccordo tra gli insegnanti, la Direzione della scuola e i genitori della classe per la gestione delle diverse istanze che riguardano i ragazzi. E' un ruolo che svolgo con piacere e che penso mi riesca anche bene per le capacità di mediazione che mi vengono riconosciute, lo spirito propositivo e le buone relazioni che riesco ad instaurare un po' con tutti.

Dettaglio esperienze lavorative

- HQF - High Quality Food S.p.A.** (da Gennaio 2020 ad oggi)
Settore: Azienda del settore Food (produzione artigianale, selezione, distribuzione di prodotti di alta qualità)
Ruolo: Brand ambassador
Attività: Collaborazione allo sviluppo del portafoglio clienti (principalmente Chef di importanti ristoranti e catene alberghiere) e gestione diretta dei clienti acquisiti (attualmente ca. 50 clienti gestiti direttamente).
- Manifattura di Valduggia S.p.A. - Ragno** (da Giugno 2013 - Dicembre 2019)
Settore: Azienda del settore manifatturiero - Maglieria, intimo e pigiami
Ruolo: Rappresentante commerciale
Attività: Responsabile di tutta la zona **Roma + Provincia Nord** fino a Civitavecchia (circa 100 punti vendita). Oltre all'abbigliamento "interno", ho sviluppato negli ultimi anni -praticamente da zero- la nuova linea "esterno" di Ragno (pantaloni, giacche, camicie) portando il fatturato della zona in poco tempo da ca. 220 mila euro a 600 mila.
- Triumph International Rome S.p.A** (da Gennaio 2000 a Dicembre 2012)
Settore: Azienda del settore manifatturiero - Intimo, pigiami, costumi
Ruolo: Rappresentante commerciale
Attività: Responsabile della zona **Roma Centro, Roma Sud-est e Frosinone e Provincia** (circa 120 punti vendita). Ho sviluppato negli anni la zona a me assegnata con i marchi Triumph e Sloggi portando nel tempo il fatturato da 400 mila euro a circa 1 milione. Oltre alla presentazione delle nuove collezioni uomo/donna e alla vendita dei prodotti mi sono occupata nell'ultimo anno anche di consulenza su *visual merchandising*.
- Manifattura di Valduggia S.p.A. - Ragno** (da Luglio 1997 - Gennaio 2000)
Settore: Azienda del settore manifatturiero - Maglieria, intimo e pigiami
Ruolo: Rappresentante commerciale
Attività: Responsabile della zona **Roma Centro**. Ho sviluppato l'intimo uomo, donna e pigiameria stando a contatto con i maggiori negozi di Roma (es. Cenci, Tebro, Spizzichino, Chostal). In 3 anni ho portato il valore della zona a +70%.