



CLAUDIA POLI

Castegnato 25045 BS

3914263503

claudiacmed@icolud.com

Riepilogo Professionale

Impiegata nel settore delle relazioni commerciali estere. Le competenze comprendono le doti create dal continuo aggiornamento personale nelle aree informatiche e linguistiche, gestite come freelance.

Capacità

- Approccio orientato alla persona
- attento ai dettagli
- creazione di proposte di vendita
- parlo francese a livello C1

Esperienze formative

Liceo Linguistico Gambara, Diploma di scuola superiore (giugno 2009)

Università degli studi di Bergamo, Laurea in scienze e tecniche psicologiche delle relazioni interpersonali e delle organizzazioni sociali conseguita nel 2011 con votazione 97/110

Corso di Master Universitario di 1 livello in "mediazione Interculturale" con votazione 107/110 conseguita nel marzo 2020 presso Università degli studi Niccolò Cusano di Roma

Diploma di traduttore e interprete di lingua francese conseguito presso la scuola superiore per traduttori di Pescara conseguito nel Febbraio 2022 con votazione di 110/110

Esperienze professionali

10/2014 - attuale Impiegata Vida Services srl Castegnato

- Creazione di attività di marketing trimestrali standard, rispettando tutte le scadenze.
- Incremento della credibilità e della consapevolezza del cliente attraverso lo sviluppo di documentazione e materiale aggiuntivo di marketing tecnico e non e presentazioni, campagne di pubbliche relazioni, articoli e newsletter.
- Comunicazioni con i clienti, i datori di lavori e altri individui per rispondere alle richieste e spiegare le informazioni.

03/2017 – 2021

**Presidente di Associazione Onlus
Claudia Poli – Castegnato**

- Pianificazione e realizzazione di Magnolia Onlus
- Ricerca e aggiornamento di tutti i materiali necessari per l'impresa e i partner.
- Documentazione - Stesura e modifica di documenti per mantenere il personale informato su politiche e procedure.
- Analisi competitiva - Esecuzione di un'analisi competitiva per formulare raccomandazioni sulla futura crescita dell'azienda.

11/2013 – 09/2014

Assistente Responsabile

Distaccamento RH Club Méditerranée – Milano

- Supporto allo staff delle risorse umane con orientamento ai neo assunti e riunioni di reparto mensili.
- Coordinazione di un programma di orientamento per oltre 200 dipendenti.

Formazione e certificazioni

- Esperienze di volontariato presso "Bottega del mondo" e "impara l'italiano"
- Corsi di primo soccorso e antiincendio aggiornati

- Revisione di documentazione per le risorse umane per l'accuratezza e la completezza tramite la verifica, la raccolta e la correzione di dati aggiuntivi.
- Cooperazione con il reparto IT per creare un processo snello di acquisizione per i neoassunti.
- Revisione degli annunci di lavoro prima di autorizzarne la pubblicazione.
- Selezione e colloqui con i candidati per tutte le posizioni disponibili.
- Risposta alle domande del dipendente durante i processi di intervista in entrata e uscita.
- Premio Miglior distaccamento RH a Pragalato, nel 2014. Assistenza al servizio clienti con chiamate in entrata e in uscita in merito a tutte le richieste HR.
- Coordinazione e conduzione di nuovi pre-colloqui di assunzione. Esecuzione di controlli sui trascorsi dei candidati mediante l'ottenimento di informazioni da ufficiali giudiziari, ex datori di lavoro e referenze.
- Spiegazione delle politiche delle risorse umane e delle procedure a tutti i dipendenti.
- Stima delle prestazioni dei dipendenti ed emissione delle notifiche disciplinari.
- Generazione delle relazioni di verifica dei dipendenti ogni mese.
- Servizio svolto in Italia: Sicilia, Piemonte, Valle d'Aosta
- Servizio svolto in Svizzera: St. Moritz
- Servizio svolto in Francia: Les Deux Alpes
- Servizio svolto in Turchia : Antalya.

01/2012 – 09/2013 Responsabile Vendite
Più o Meno Abbigliamento – Gardone Val Trompia

- Sfruttamento delle opportunità di networking per creare rapporti commerciali di successo e continui.
- Creazione di contatti commerciali con i clienti all'interno e all'esterno della struttura.
- Identificazione di possibili clienti utilizzando elenchi commerciali e seguendo i contatti generati attraverso la clientela esistente.
- Partecipazione a fiere e congressi di vendita.
- Mantenimento di interazioni amichevoli e professionali con i clienti.
- Messa in evidenza delle caratteristiche del prodotto in base all'analisi delle esigenze dei clienti.