

STEFANIA CIMINO

Via Amalfi 5, I-39100 Bolzano
Telefono: +39 340 6202481
st.cimino@gmail.com

Nata a Bologna, il 05/10/1968



ESPERIENZA PROFESSIONALE

dal 2014

Institute of Brand Logic

Innsbruck, A

Società di consulenza internazionale nel campo della trasformazione di organizzazioni secondo l'approccio del brand management.

Partner

- Gestione di progetti organizzativi e di riforma nel settore della pubblica amministrazione (turismo, IT e mobilità).
- Riposizionamento a livello comunicativo e organizzativo di aziende e cooperative nell'industria e nei servizi.

2004-2014

Gruppo Podini

Bolzano, I

Gruppo con 100 anni di storia attivo nell'energia, real estate, commercio di zucchero e servizi alle imprese.

Dirigente con vari incarichi:

Direttrice della Podini Foundation O.N.L.U.S. (2012-2014)

- Selezione di progetti da sostenere e raccolta fondi da private ed aziende.
- Supervisione della realizzazione di progetti per la cooperazione allo sviluppo in Cambogia ed Eritrea.
- Gestione della collaborazione con organizzazioni per il sociale in Alto Adige.
- ⇒ *Impostazione della comunicazione e delle procedure della fondazione.*
- ⇒ *Ideazione di un progetto per lo sviluppo rurale sostenibile sulla costa eritrea.*

Responsabile dell'area strategica Management Consulting (2006-2014)

- Gestione di progetti strategici, organizzativi e di controlling per il gruppo e per client esterni privati e pubblici tra cui Provincia Autonoma di Bolzano, SMG, BLS, comune di Rio Pusteria e S. Cristina in Val Gardena.
- Gestione di corsi in management effectiveness, management by objectives, gestione delle risorse umane.
- Gestione di due collaboratori, un senior e un junior, e di un network di 5 freelancer
- ⇒ *Creazione e sviluppo di un'area tramite l'acquisizione di oltre 40 clienti private e pubblici tra cui alcuni in un rapporto di collaborazione pluriennale*

Responsabile della funzione Marketing & Comunicazione (2004-2006)

- Definizione del posizionamento strategico delle business unit del gruppo, del loro corporate design e del piano marketing.

- Sviluppo e gestione di un team di due collaboratrici junior dedicato alla realizzazione del piano marketing
- ⇒ *Creazione e sviluppo della funzione e realizzazione degli strumenti di comunicazione on and off-line per tutte le quattro business units in 18 mesi*

1999 – 2004

Management Zentrum St.Gallen

St. Gallen, CH

Società di consulenza internazionale nel campo del management olistico che offre soluzioni di governance alle maggiori organizzazioni ed istituzioni del mondo tedesco.

Doppio incarico:

Project Manager

- Acquisizione di progetti con clienti nuovi o già in portafoglio.
- Gestione di complessi progetti per gruppi internazionali o medio-grandi aziende in Germania, Inghilterra, Italia e Svizzera per la soluzione di problematiche strategiche e organizzative.
- Tenuta di corsi in strategia e leadership.

Capo del Practice Group “Management Cybernetic” (scienza della gestione dei sistemi complessi)

- Creazione del gruppo definendone gli obiettivi e lo staff.
- Sviluppo di un manuale, un corso ed uno strumento di consulenza basato sui principi del Viable System Model di Stafford Beer
- Direzione e coordinamento di un team di 9 componenti.
 - ⇒ *Aumentato il commitment dei collaboratori all’approccio cibernetico così come la competenza nel suo utilizzo*

1997 - 1999

smart Center Basel

Frenkendorf, CH

Concessionario smart per l’area di Basilea. Centro di medie dimensioni con un obiettivo di vendita annuale di 300 smart.

Direttrice

- Nel fase pre-lancio: selezione ed assunzione dei dipendenti, supervisione della fase di costruzione del centro, coordinazione delle attività di marketing ed organizzazione dell’inaugurazione.
- Gestione di un team di 7 collaboratori.
- Pianificazione, gestione e realizzazione del piano marketing.
- Coordinamento dello smart Advisory Board, Associazione Europea degli smart centers, gestendo la comunicazione tra il board e gli associati, organizzando e moderando gli incontri del board e amministrando il budget dell’associazione.
 - ⇒ *Lo smart center ha raggiunto la piena operatività dopo un solo anno partendo dal nulla.*
 - ⇒ *Contributo significativo nella negoziazione con il CdA del gruppo Daimler che portò ad una compensazione soddisfacente per gli smart center danneggiati dal posticipo di 6 mesi del lancio della smart.*

1993 –1997

Gruppo DaimlerChrysler

D,CH,D,GB,I

Ora gruppo Daimler, produttore multinazionale di auto, veicoli industriali e autobus attivo anche nel campo dei servizi finanziari.

Diverse posizioni ricoperte:

Special Account Manager per la Micro Compact Car AG, Biel, Switzerland (1996-1997)

Produttore dell’innovativa due posti smart ai tempi joint venture tra il gruppo SMH group (swatch) e la Mercedes Benz AG.

- Creazione della business area “Special Accounts” ideando e implementando le procedure per la gestione di ordini speciali e l’assistenza di particolari categorie di clienti (disabili, aziende, noleggiatori).

Stesura del relativo manuale di qualità e adattamento del programma ERP per gli aspetti ad esso collegati.

- Selezione della società di noleggio internazionale che avrebbe avuto la *smart* in esclusiva (*smart Rental Partner*)
- Pianificazione delle attività di marketing relative all'area di business
- Pianificazione dei volumi e dei mix di modelli per l'area di competenza

Euromanager nel programma internazionale di formazione of Mercedes-Benz AG, Europe (1995 - 1996)

Speciale programma di formazione per lo sviluppo dei futuri dirigenti. Al suo interno vi era un percorso particolare per l'Euromanager, una carriera di 18 mesi in tutti e tre i livelli della distribuzione: sede centrali, importatore nazionale e concessionario in tre paesi diversi.

Incarichi svolti:

1. Concessionario Mercedes-Benz Kunzmann ad Aschaffenburg (D): esperienza di vendita nuovo e usato.
2. Mercedes-Benz Finance a Milton Keynes (GB): marketing product controller per la società di noleggio della Mercedes e responsabile per lo sviluppo del database marketing.
3. Settore Fleet Business Europe a Stoccarda (D): Business Analyst per la creazione di una società di noleggio della Mercedes europea e consulenza nel fleet business a concessionarie italiane.

Collaboratrice del settore Grandi clienti (Fleet) della Mercedes-Benz Italia, Roma (1994 – 1995)

- Analisi del potenziale di mercato e della concorrenza del settore grandi clienti italiano.
- Creazione ed implementazione della prima banca dati grandi clienti.
- Concezione di nuovi pacchetti prodotto-servizi.

Stage nel settore Fleet Business Europe della Mercedes-Benz AG a Stoccarda (1993 - 1994)

CARICHE

Da 2019	SASA SpA, Bolzano	Componente del Consiglio d'amministrazione
Dal 2018	Teatro Stabile di Bolzano, Bolzano	Componente dell'assemblea dei soci

EDUCAZIONE

2013	Master in "Europrogettazione - Europe 2020" erogato da Eurogiovani e finanziato dalla UE
1987 – 1993	Laurea in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica di Milano <ul style="list-style-type: none">• Specializzazione in amministrazione e gestione aziendale
1982 – 1987	Liceo Linguistico presso Liceo Linguistico Oxford a Monza (MI)

FORMAZIONE PROFESSIONALE

2013	Master in "Europrogettazione - Europe 2020" erogato da Eurogiovani e finanziato dalla UE
2011	Corso in marketing dei social network presso ADICO
2002	Seminario in "Gestione finanziaria aziendale" presso Management Zentrum St. Gallen
2002	Seminario in "Gestione efficace dei collaboratori" presso Management Zentrum St. Gallen
2000	Seminario in "Strategia aziendale" presso Management Zentrum St. Gallen

LINGUE

Language	Lingue	Comprensione		Parlato		Produzione scritta	
		Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale		
	Italiano	Lingua madre					
	Tedesco	Patentino A					
	Inglese	C1	C1	C1	C1	C1	
	Francese	B1	B2	B1	B1	B1	
	Spagnolo	A1	B1	A1	A1	A1	
	Olandese	A1	A1	A1	A1	A1	

Ai sensi del Dlgs. 196/03 sulla privacy, consento il trattamento dei dati personali contenuti nel presente Curriculum Vitae.