



CURRICULUM VITAE DI ANAHITA RAISSY

INFORMAZIONI PERSONALI

NOME: **ANAHITA RAISSY**
 INDIRIZZO:
 MOBILE:
 E-mail:
 NAZIONALITA': **ITALIANA**
 LUOGO E DATA DI NASCITA: **SCANDIANO 24/06/1980**



ESPERIENZE LAVORATIVE

MAGGIO 2021

TIPO IMPIEGO:
 PRINCIPALI MANSIONI:

CERAMICHE ITALIANE SRL
IMPEGATA COMMERCIO ESTERO
 UFFICIO ACQUISTI
 GESTIANO IMPIANTO PRODUTTIVO SMALTIFICIO
 BACK OFFICE COMMERCIALE
 SPEDIZIONI E LOGISTICA
 IMPORT EXPORT
 GESTIONE AGENDA DIREZIONALE
 GESTIONE MACCHINARI AZIENDALI

MARZO 2011 / MAGGIO 2021

TIPO IMPIEGO:
 PRINCIPALI MANSIONI:

DUOMO MARMI SRL
IMPIEGATA AMMINISTRATIVA
 AMMINISTRAZIONE PRIMA NOTA
 STRATEGIE DI MARKETING & GESTIONE AZIENDALE
 UFFICIO ACQUISTI
 CORRISPONDENTE ITALIA / ESTERO
 RESPONSABILE FORNITORI
 INSERIMENTI DOCUMENTI (Proforme; Conferme Ordini; Ddt;
 Fatture; Note di Accredito)
 CONTROLLO E GESTIONE MAGAZZINO

SETTEMBRE 2006 / MARZO 2011

TIPO IMPIEGO:
 PRINCIPALI MANSIONI:

CDR AUTOTRASPORTI E LOGISTICA SPA
 IMPIEGATA LOGISTICA
 RESPONSABILE UFFICIO FRANCIA - GERMANIA - OLTREMARE

SETTEMBRE 2001 / SETTEMBRE 2006

TIPO IMPIEGO:
 PRINCIPALI MANSIONI:

MEDITERRANEAN SRL
 IMPIEGATA AMMINISTRATIVA
 RESPONSABILE COMMERCIALE ITALIA

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

SETTEMBRE 1998 / LUGLIO 2001

INDIRIZZO:
 VOTAZIONE FINALE:

I.F.O.A. REGGIO EMILIA
CORSO DI GESTIONE AZIENDALE E MARKETING
95/100

SETTEMBRE 1993 / LUGLIO 1998

INDIRIZZO:

VOTAZIONE FINALE:

LICEO SCIENTIFICO P. GOBETTI SCANDIANO**LINGUE (INGLESE/FRANCESE/TEDESCO) e COMMERCIO****85/100**CAPACITA' E COMPETENZE PERSONALILINGUISTICHE:**INGLESE**

Comprensione: C1

Lettura: C1

Scrittura: C1

FRANCESE

Comprensione: B2

Lettura: B2

Scrittura: B2

SPAGNOLO

Comprensione: A2

Lettura: A2

Scrittura: A2

TEDESCO

Comprensione: A1

Lettura: A1

Scrittura: A1

RELAZIONALI:

Durante le mie esperienze lavorative ho sviluppato la capacità di relazionarmi a terzi, cogliendo le posizioni dei vari interlocutori in modo da intraprendere rapporti e dialoghi equilibrati, utilizzando dialettica ed empatia, al fine di creare un team proporzionato ed efficace dove ogni membro è importante e riconosciuto nella sua unicità.

Molto attenta ai dettagli, mi concentro principalmente sull'ascolto, carpando i valori, le possibilità, i gusti e i bisogni del cliente per ottimizzare e concludere la vendita.

Molto caparbia e risoluta, resto resiliente di fronte all'interlocutore, accettandolo senza voler imporre il mio punto di vista.

ORGANIZZATIVE

Riuscendo a riconoscere l'unicità di ogni singolo membro del team ho sviluppato anche la capacità di organizzare, gestire e collocare le persone in postazioni idonee e di loro interesse. Questo garantisce quindi di poter ottenere il massimo da ogni collaboratore e diventando spesso Leader naturale, nonché referente e punto di riferimento per l'azienda. Amante delle StartUp e dei nuovi progetti, della ricerca e dell'innovazione, sono sempre aggiornata sulle nuove tendenze, sui nuovi mercati e sui cambiamenti sociali. Il mio scopo è di essere fra i primi a comprendere le inversioni di mercato, i nuovi paesi nei quali investire e quali prodotti saranno ricercati nel breve/lungo termine.

In grado di sviluppare in Team un Business Plan reale e concreto, ho anche acquisito esperienza nel settore fieristico e di merchandising.

TECNICHE

Utilizzo del pacchetto Office MOLTO BUONO

Buona padronanza dei processi di controllo qualità

Buona padronanza dei processi di produzione

Discrete capacità nel Problem Solving (contestazioni, errori di produzione, recupero crediti, riduzione delle spese, etc...)

Ottime capacità di gestione cantieri.

Buone capacità di seguire il cliente post vendita.

PATENTE

B AUTOMUNITA

Disponibile a trasferte, in Italia ed all'estero;

Disponibile a spostamenti per fiere;

Disponibile a spostamenti in cantiere o presso i fornitori;

Disponibile a viaggiare.

OBIETTIVI ED ASPETTATIVE:

Ho passato tutti gli anni della mia carriera lavorativa cercando di imparare e di assorbire quanto più possibile, indipendentemente dal contesto in cui mi trovo.

Ho cercato di assimilare metodi di lavoro e strumenti che mi potessero arricchire umanamente e professionalmente.

Ho sempre osservato, domandato e cercato di comprendere poiché, avida di sapere, mi sembrava di avere sempre molto più da apprendere di quanto già non avevo appreso.

Osservavo modi di relazionarsi, strategie di vendita, decisioni e modus operandi per poi riflettere ed, andando oltre, cercavo strumenti al di fuori dell'azienda che implementassero le mie conoscenze.

Attraverso indagini, ricerche, analisi sia dei prodotti che dei mercati e anche degli indici di andamento economici e sociali aspiravo a consegnare all'azienda una soluzione o una strategia più efficace.

Sempre interessata e focalizzata sulla mission e sulla filosofia aziendale, il mio scopo è quello di trovare metodi e strategie migliori per raggiungere lo scopo che l'azienda, magari in comune con il team, si è prefissata; lavorando in continua evoluzione per stare al passo con i tempi e le nuove dinamiche del commercio, mi pongo come allieva di un nuovo mondo, sempre curiosa ed entusiasta.

Oggi il mio obiettivo è porre a servizio di una solida azienda le mie competenze, apprendere nuove conoscenze e crescere insieme verso un obiettivo comune.

Lavorare sodo, impegnarsi e concentrarsi, ma sempre col sorriso, aiutando a crescere in modo naturale un progetto embrionale per renderlo una certezza futura e un solido esempio per ogni componente del team.