

CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome CERVO ANNA
Nazionalità Italiana

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Date 1998
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Istituto tecnico commerciale A. Fusinieri
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Matematica /ragioneria

• Qualifica conseguita Ragioniera
• Livello nella classificazione 69/100

Impegni politici Consigliere Comunale presso Comune di Zanè

MADRELINGUA Italiana
LINGUE Inglese scolastico

Date: 2015/Attuale Presidente associazione Vie di luce Onlus, coordinamento consiglio di amministrazione, ricerca e arruolamento volontari, Gestione progetto Gioiesolidali, sensibilizzazione verso le tematiche sociali in particolare per persone con Disabilità e Svantaggio .

Relatore di serate, eventi, incontri parrocchiali, fiere, al fine di di informazione e promozione sociale.

Creazione e Collaborazione con altre cooperative Onlus .

Promozione in Triveneto del progetto Gioiesolidali, attivando vari sostenitori..

Supervisore per Incontri e rapporti tra famigliari, assistiti e psicologo.

Collaborazione e Gestione tirocini con enti come ENAC, TO MIND, FOR ACTION.

Progetto attivo anno 2020 Scrivo che io penso

Date: 2015/2019 Ho creato l'azienda Gioies srl realizzando e depositando il Marchio Gioiesolidali, costituendo un'azienda sociale atta alla vendita e commercializzazione di prodotti CARMELLE realizzati da persone con disabilità e svantaggio.

Il marchio è stato diffuso nel Triveneto, presso Farmacie, negozi souvenir, hotel, ristorante e locali vari, toccando oltre 1500 punti vendita.

In quanto titolare ho svolto diverse mansioni :Fatturazione elettronica, cassa, banca, ricerca e gestione clienti, cooperazione per realizzazione di cataloghi, sito, pubblicità, social.

Dopo aver ben avviata la clientela il progetto e il Marchio sono stati dati in concessione a Vie di luce Onlus ove trova la giusta completezza e collocazione . Penso che l'impresa oggi debba saper avere uno sguardo verso il sociale.

Esperienza di mansioni ufficio: fatturazione elettronica, bollettazione, trasporti, preventivi, fatturazione, verifica incassi, ricerca clienti, prima nota cassa, bonifici , home banking, preparazione documenti per commercialista, mail clienti, preparazione commesse e Gestione piattaforma logistica per fare le spedizioni, lettere di vettura , rapporto con consegnatari

Date : 2011/2015: ho lavorato presso la ditta Artec Group Srl di Schio in provincia di Vicenza come impiegata commerciale per la vendita di resine.

Il lavoro comprendeva varie mansioni.

Pertanto seguivo i seguenti aspetti: ufficio; banche, anticipi fatture, fidi cassa, assunzione dipendenti, rapporti con avvocati e commercialisti, rapporti con i clienti, ordini fornitori, preventivi, contratti, incassi, fiere, marketing, gestione Show-Room sopralluoghi presso i clienti per la vendita di pavimenti e rivestimenti in resina, visite costanti presso geometri e architetti, affiancamento agenti .

L'azienda aveva rapporti con la ditta Pellizzari F.lli SPA di Gambellara, pertanto seguivo personalmente i rapporti con questa, con costanti visite clienti, presso lo Show-room.

L'azienda aveva uno show-room che seguivo personalmente per l'esposizione dei prodotti e ricezione clienti, stipulando i vari contratti.

Le resine su cui maggiormente operavamo erano nel settore industriale, residenziale e commerciale, trattavo maggiormente la vendita di resine materiche per interno case, ove io mi ero specializzata, mentre il settore industriale e commerciale era trattato direttamente dal titolare e da un agente che ne faceva le veci.

Il settore dell'edilizia nel quale ho operato per svariati anni è andato altamente in crisi, pertanto ho sentito di creare qualcosa di mio .

Date : 2005/2010: ho lavorato presso la multinazionale Galbani –Lactalis che in Italia si presenta con il nome della commerciale Big s.r.l. di Milano.

L'azienda tratta caseari e salumi, dai grandi marchi Santa lucia, Vallelata, Cademartori, Invernizzi, President, Nestlé e Casa Romagnoli.

Ho lavorato presso questa azienda per più di sei anni , ricoprendo ruoli diversi.

Ho iniziato con contratto di agenzia che ha durato per tre anni lavorando sul territorio di Vicenza. Seguivo circa 100 clienti con visite settimanali, servendo supermercati dalle piccole alle grandi

Dimensioni es: Famila, Billa, A&O, Dix, rinfatturati Vega, Punto franchising, Brendolan, Dado, panifici, forni industriali etc..

Presso il cliente si faceva l'ordine settimanale e si programmavano le varie testate e i vari spazi per posizionare le promozioni in atto la settimana successiva, prestabilendo così gli ordinativi del promozionale.

Dopo questa esperienza sono stata inserita in azienda come dipendente svolgendo la mansione di Sales Promoter, andando in acquisizione solo di nuovi clienti .

Ho lavorato sul territorio del Friuli e del Veneto specializzandomi nel settore Catering, contattando quindi Hotel, pizzerie, ristoranti, bar, mense aziendali o scolastiche, case di riposo, centri ricreativi etc... Il lavoro è stato molto interessante acquisendo molti nuovi clienti.

Dopo questa specializzazione l'azienda mi ha proposto di diventare responsabile di deposito della provincia di Verona, Quindi da Agosto 2009 Marzo 2010 ho provato anche questa nuova esperienza svolgendo le mansioni di programmazione e direzione lavori per sette piazzisti, affiancamenti, gestione cassa, lavoro di ufficio, monitoraggi, obiettivi vendite, visite ai clienti di maggior ponderata, etc...

Alla fine di questo periodo ho dovuto rifiutare la proposta per varie cause (infatti per aprire il deposito dovevo partire da casa almeno alle quattro del mattino , sabato compreso, inoltre il lavoro comportava altri problemi di tipo logistico furgoncini con patente C, sostituzioni di piazzisti, pesi eccessivi, diventava un vero problema) pertanto di comune accordo con l'azienda abbiamo constatato che il lavoro era adatto ad una figura maschile.

Dopo questo ho ripreso il mio lavoro di Sales Promoter lavorando sulle province di Trento, Verona, Vicenza per un intero anno, ma mi accorgevo che non mi bastava più, cercavo qualcosa per crescere maggiormente e mi potesse dare maggiori sfide.

Date 2003/2005: ho lavorato presso l'azienda Casagrande di Verona come agente di commercio sulla provincia di Vicenza, vendendo i marchi Nestlé, Natfood, Perugina.

Il lavoro è iniziato su una zona scoperta dove in pochi mesi ho codificato più di trecento clienti, Vendendo presso attività commerciali di bar, ristoranti, pizzerie, tabaccherie,etc..

Date 2001/2003: Ho svolto il lavoro di impiegata presso lo studio commercialista Dott. Anzolin Silvano , tenendo la contabilità di svariate aziende.

Date 1998/2001: ho svolto il lavoro di commessa presso il negozio di articoli sportivi Primato Sport di Marano Vicentino, seguendo la clientela, prezzi, campionari etc.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE E RELAZIONALI E PERSONALI

Portata per contatti interpersonali, espansiva, sorridente, e mai maleducata con le persone, paziente e pronta ad affrontare ogni situazione. Passione per il lavoro e per nuove sfide Portata per ruoli di responsabilità, lavori a contatto con altre persone. Nel tempo libero mi piace impegnarmi nel sociale, per questo per la mia parrocchia sono accompagnatrice battesimale, seguendo dei corsi costanti per il conseguimento di Catechista Battesimi. Ho svolto varie mansioni di volontariato quali AVO per circa due anni operando presso l'ospedale di Schio nel reparto di Geriatria e Chirurgia, inoltre ho

collaborato per l'associazione Sankalpa per la raccolta viveri presso supermercati e gestione distribuzione pacchi famiglia attraverso comuni e assistenti sociali etc.. Ho fatto varie esperienze presso la casa della provvidenza a Sarameola come accompagnatrice di aiuto e sostegno per i disabili, etc.. credo fermamente che rapporti sociali , ruolo , lavoro, famiglia, siano un tuttuno inseparabile dei valori che formano la persona nella vita umana.Coordinatrice e Volontaria presso associazione Vie di luce Onlus

PATENTE O PATENTI

B

ALTRO

Consigliere presso Comune di Zanè