

CURRICULUM VITAE ESPERTA

Michelle de Laine Hanson

<https://www.linkedin.com/in/michelledhanson/it>

SINTESI PROFILO PROFESSIONALE

La mia esperienza professionale matura in ambito Vendite e Marketing in aziende medio piccole e multinazionali negli Stati Uniti e in Italia, soprattutto nel settore dell'illuminazione.

Ho gestito ruoli e responsabilità sempre crescenti, raggiungendo gli obiettivi concordati, anche coordinando team di agenti, sviluppando uno stile commerciale focalizzato sul cliente e sui suoi bisogni.

L'orientamento al risultato e l'attitudine a lavorare in team sono caratteristiche salienti del mio profilo.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2015 – presente **Lightology – www.lightology.com**

Web data, Pricing, Marketing and Promotions, Foreign Vendor Liason

Come membro del team di data e pricing mi occupo di:

- Responsabile per gli aggiornamenti e prezzi nel sistema informatica controllando i margini e MAP (Minimum Advertised Price)
- Controllo dei tutti prodotti pubblicati sul sito e-commerce di oltre \$10M (www.lightology.com)
- Coordino i Sales Promotion online
- Liason tra fornitori europei e la casa madre
- New Brand outreach – Gestisco la prima fase del contatto ed analisi con marchi di cui siamo interessati ad avere.

Principali risultati:

- Notevole calo dei problemi di prezzi e violazioni MAP online con i fornitori
- Miglioramento dei dati pubblicati online
- Sales promotions vengono effettuati puntualmente

2011 – 2014 **GE Lighting srl – www.gelighting.com**

Sales Manager OEM, Marketing Coordinator Italia – Agrate Brianza (MI)

Come membro del team di vendita agli OEM e Marketing Coordinator (da settembre 2013) per l'Italia, mi occupavo di:

- Gestione e incremento delle vendite esistenti e sviluppo di nuovi business con clienti produttori di illuminazione
- Punto di riferimento del marchio Lightech
- Gestione e amministrazione del budget di Marketing ed Advertising e Sales Promotion
- Organizzazione di fiere

Ho avuto l'opportunità di ampliare le mie conoscenze relative ad altri prodotti e componenti, inclusi moduli LED e lampade.

Principali risultati:

- Risultati in crescita nonostante le condizioni del mercato (+5% vs 2013)
- Creazione di un nuovo report commerciale che è diventato un fattore chiave per il lavoro quotidiano di tutto il team

2008 – 2011 **Lightech Electronics Europe Ltd (acquisito da GE Lighting Set 2011)**

Sales Manager Italy, Spain, Portugal - Brescia (Italia) Home Office (2011)

Mi sono occupata della gestione e incremento delle vendite e dello sviluppo di nuovi business con clienti produttori di illuminazione nella divisione OEM.

Principali risultati:

- Aumento del fatturato del 20%

Marketing Coordinator Europe - Brescia (Italia) Home Office (2008 –2011)

Le responsabilità prevalenti hanno riguardato:

- Organizzazione e gestione di tutte le fiere ed i regional sales meetings in Europa
- Creazione strumenti di marketing al fine di offrire una immagine aziendale uniforme
- Creazione e invio e-newsletters

Principali risultati:

- Ridisegno del sito web e creazione del suo database
- Revisione e aggiornamento di tutte le schede tecniche, strumento primario nella vendita del prodotto OEM

2007 – 2010 Lightology – www.lightology.com

Web Data Management - Brescia (Italia) Home Office

Responsabile dei dati inseriti nel database che serve come motore del sito e-commerce.

Le responsabilità prevalenti hanno riguardato:

- Coordinamento e controllo dell'inserimento dei dati dei prodotti nel sito web.
- Sviluppo logiche e regole di inserimento dati
- Vari progetti di editing

Principali risultati:

- Fatturato delle vendite sul sito in continua crescita

2006 –2007 Invatec (ora Medtronic) – Brescia, Italia

Sales Support

- Preparazioni contratti, lettere d'intento, supporto commerciale alla rete vendita

2005 – 2006 Flos Spa – Brescia, Italia www.flos.com

Department of International Operations

- Analisi e mappatura del mercato globale e-commerce e retail
- Partecipazione alla creazione di uno studio, in collaborazione con l'Università di Genova, che valuta vantaggi, problemi e possibili soluzioni della vendita online. Sviluppo del frame-work del sito web finalizzato ad una organizzazione delle vendite online.

2001 – 2004 Lightology - Chicago, IL USA www.lightology.com

Ho lavorato a stretto contatto con il Presidente supportandolo in molte funzioni aziendali e partecipando a tutte le riunioni di business. In particolare mi sono occupata di:

- Sviluppo del layout e realizzazione del nuovo showroom di 1500 m2
- Creazione e sviluppo delle relazioni con i venditori esteri ed agenti
- Sviluppo del sito web, col supporto dell'ufficio it, e della codifica ed organizzazione dei prodotti nel database, coordinando 2 risorse
- Gestione quotidiana dell'e-commerce : gestione ordini e customer care
- Supporto allo sviluppo delle procedure interne
- Organizzazione di eventi, redazione di cataloghi e materiale pubblicitario

1992 - 2000 Tech Lighting - Skokie IL USA - www.techlighting.com

Midwest Regional Manager (1999 – 2000)

- Gestione di un'area composta da 18 stati, con 25 agenti (selezione, formazione, monitoraggio risultati)
- Viaggi su tutto il territorio. Contatti con Architetti, Interior designer, e Lighting Showroom e training sui prodotti
- Redazione budget di vendita, redazione listini, sviluppo del materiale pubblicitario
- Partecipazione a fiere di settore

Principali risultati:

- Fatturato in crescita del 34%

National Showroom Manager (1996 – 1999)

- Redazione dei programmi di incentivazione alle vendite per oltre 60 Agenti e 500 Showroom.
- Collaborazione nella selezione e valutazione degli Agenti
- Sviluppo Budget di viaggi, Fiere, e tutto il materiale di Training
- Organizzazione di seminari e training agli agenti e negli show-room.

Principali risultati:

- Mappatura delle esposizioni dei nostri prodotti nei diversi showroom e creazione di un database che monitorasse la situazione

Customer Service Manager - 1995 - 1996

- Riorganizzare dell'intero dipartimento di customer service
- Creazione e implementazione delle procedure interne

Lighting Consultant - 1992 - 1995

- Gestione delle vendite all'interno dello showroom a clienti, architetti, designers
- Responsabile della formazione dei venditori dello showroom
- Attività di visual merchandising

1991 – 1992 Riverside Lighting, Inc. - Santa Cruz, CA USA
Lighting Consultant

1988 - 1991 Mid American National Bank & Trust Company - Toledo, OH USA
Customer Service Representative

FORMAZIONE E QUALIFICHE

2010-2011 Digital Marketing & Communication (70 ore), Il Sole 24 Ore Business School, Milano
2009 - 2010 Marketing & Communication Management (140 ore) Il Sole 24 Ore Business School, Milano
1990 Bachelor of Science, Family & Consumer Sciences, Interior Design alla Miami University, Oxford, Ohio, USA
1986 Diploma High School presso Sylvania Northview High School, Toledo Ohio, USA

CONOSCENZE LINGUISTICHE E INFORMATICHE

Inglese: madrelingua

Italiano: fluente

Ottima conoscenza pacchetto Office

ULTERIORI INFORMAZIONI

Nata in Ohio (USA) il 06/11/1968

Nazionalità Americana (in possesso di regolare carta di soggiorno indeterminata in quanto sposata con un Italiano)

Interessi: design, fotografia