

Alessia Ronchi

Nata a Paderno Dugnano (MI) il 30 marzo 1969,
Piazza don Angelo Limonta 2 – 23871 Lomagna LC
Cell. +39 348 7068917
slessia10@gmail.com

Esperienze professionali

Ottobre 2018 – presente

Oggi sono consulente presso la Scuola Regina Mundi dove mi occupo della strategia di comunicazione e promozione in stretta relazione con i dirigenti e l'ente gestore. Partendo dall'individuazione degli obiettivi e dei target la mia attività si sviluppa su diverse aree:

Branding e immagine coordinata
Coordinamento attività comunicazione e marketing online e offline
Sito web
Strategia digitale e posizionamento online
Materiale promozionale
Open Day ed eventi promozionali
Monitoraggio e analisi performance attività

Novembre 2016 – Dicembre 2017

progetto di marketing e fund-raising presso l'istituto scolastico "la traccia", a Maresso di Missaglia.
Con l'obiettivo di rilanciare la scuola ho sviluppato un piano di marketing e comunicazione comprensivo di analisi del territorio; identificazione di messaggi e contenuti; creazione e sviluppo di attività, strumenti e mezzi, capaci di generare risultati misurabili. Particolare attenzione è stata dedicata alla comunicazione digitale. Parallelamente ho definito e sviluppato una strategia di fund-raising a sostegno della costruzione di un nuovo edificio scolastico.

Ottobre 1999 – Ottobre 2016

HP Italy (ex-Hewlett Packard Italiana)

Dicembre 2014

Account Service Manager all'interno della divisione HP Indigo (Divisione delle macchine da stampa).
In questo ruolo ho gestito le iniziative legate alle attività di post-vendita all'interno di un parco di clienti strategici assegnati. Per il cliente rappresentavo il "single point of contact" per risolvere complesse sfide di business e tecnologiche quali: uptime delle macchine, qualità di stampa, aumento della produzione, ottimizzazione dei flussi di lavoro, corsi di formazione, business development per individuare nuove opportunità di vendita e di crescita. Il mio obiettivo era garantire una alta soddisfazione del cliente in termini di TCE (total customer experience) e raggiungere risultati finanziari stabiliti. Ho coordinato inoltre diversi progetti di installazione delle nuove macchine da stampa garantendo il necessario supporto nelle diverse fasi.
Mi relazionavo con il direttore della produzione e i decision makers aziendali.

Giugno 2011

Indigo Supplies Product Manager di HP Indigo per EMEA (Europe, Middle East, Africa). In questo ruolo ho gestito la introduzione dei nuovi materiali di consumo per le macchine da stampa HP Indigo e il loro intero ciclo di vita con obiettivi legati a target di marginalità.
In particolare mi sono occupata di pianificare e far eseguire i test dei prodotti "beta" sulla base di obiettivi specifici, raccogliendo feedback e dati da inviare al team di Ricerca e Sviluppo.
Ho coordinato l'introduzione di nuovi prodotti e la gestione del rollover dei prodotti obsoleti con particolare attenzione ai costi di magazzino e spedizione. Ero responsabile della comunicazione a clienti e partner di canale del posizionamento dei prodotti.
Ho inoltre monitorato il ciclo di vita e fornito su base continuativa i risultati dei nuovi prodotti per verificare i risultati di fatturato e marginalità.

Febbraio 2010

Business Analyst EMEA per HP Indigo per EMEA. In questo ruolo ho creato diversi report volti ad analizzare il business dei materiali di consumo su base trimestrale, semestrale e annuale, come volumi di stampa, fatturato, margine, tempi di durata, costi, sia a livello europeo che per singolo cliente. Sulla base delle conoscenze acquisite nell'analisi dei dati ho contribuito ad un progetto di analisi dedicato ai "clienti strategici".

Novembre 2007

Supplies & Media Business Developer per Indigo Italia. Ero responsabile di gestire il business dei materiali di consumo e di raggiungere gli obiettivi finanziari e di crescita stabiliti per l'Italia a livello europeo. Ho collaborato con la forza vendita e direttamente con i clienti per stabilire come strutturare il business sviluppato con Indigo al fine di aumentare fatturato e margine dei supplies. Ho lanciato vari progetti ed iniziative volte ad accrescere la Total Customer Experience.

Marzo 2006

Market Manager della divisione Grandi Clienti all'interno di IPG-Imaging and Printing Group- settore stampanti e multifunzione. Il mio obiettivo era di incrementare la awareness di HP come fornitore globale di soluzioni imaging and printing all'interno degli uffici Acquisti e nello stesso tempo sviluppare specifiche attività di marketing per generare leads e supportare la forza vendita.

Mi sono occupata di : campagna stampa per l'introduzione delle nuove stampanti multifunzione, creazione di eventi per i Responsabili degli Uffici Acquisti e gestione di una newsletter mensile, sviluppo di seminari su temi specifici per un target differenziato, telemarketing e attività di CRM.

Ho iniziato in azienda nell'**Ottobre 1999** ricoprendo il ruolo di **Category Manager Digital Imaging** (scanner e macchine fotografiche digitali) e ad **Aprile 2001** mi e' stato affidato l'incarico di lanciare sul mercato italiano una nuova linea di personal computer destinati al mercato domestico - CM Home PC Desktop.

Nel ruolo di **Category Manager Home PCs** ero responsabile della gestione dell'intero ciclo di vita del prodotto, delle relazioni con la distribuzione diretta e gli account che trattano personal computer, della creazione di adeguati programmi volti a massimizzare le vendite attraverso il canale retail e ho seguito l'apertura di nuovi canali. Ho lavorato a stretto contatto con il mktg center europeo nella definizione degli obiettivi e con la struttura di vendita retail italiana.

aprile 1997-settembre 1999

product manager supplies e hardware - NPO gruppo Corporate Express, azienda leader nella distribuzione di hardware e materiale di consumo.

aprile 1996-marzo 1997

sales promoter presso **Editoria Elettronica**, società specializzata nella produzione di CD-ROM rivolti ai professionisti dell'edilizia.

luglio 1995-marzo 1996 Progettazione di inserti pubbli-redazionali per importanti quotidiani nazionali presso la concessionaria di pubblicità MULTIMEDIA PUBBLICITA'.

Lingue

Ottima conoscenza della lingua **inglese**, parlata e scritta.

Autorizzo la società al trattamento dei dati personali da me trasmessi, ai sensi della legge 675/96.