

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome **Jacqueline Battistacci**  
Indirizzo  
Telefono  
Fax  
E-mail  
Codice Fiscale  
  
Nazionalità **Italiana**  
Data di nascita **28 DICEMBRE 1966**

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

• da ottobre 2008 ad oggi

**LIBERO PROFESSIONISTA**

Consulente Marketing e Comunicazione per il settore retail farmacie.  
Docente di marketing, retail marketing e comunicazione

• da maggio 2011 ad ottobre 2012

**BUSINESS UNIT MANAGER**

Giovanni Bozzetto S.p.a.

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

Produzione e vendita prodotti chimici ausiliari

• Principali mansioni e responsabilità

Responsabile del Conto Economico della Business Unit. In particolare rientravano nella Business Unit i settori applicativi della detergenza, del trattamento industriale delle acque, della cosmesi e dell'agrochimica. Obiettivo principale era lo sviluppo del fatturato nei nuovi settori applicativi (cosmesi e agrochimico) e il consolidamento nei mercati già presidiati (detergenza e trattamento acque). L'obiettivo è stato ampiamente raggiunto (2012: + 18% vs 2011)  
Aree geografiche di competenza: Europa, Far East e USA.  
Il team era costituito da tre sales manager e due product manager

da settembre 2000 a settembre 2008

**DIRETTORE MARKETING E COMUNICAZIONE**

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Comifar Distribuzione S.p.A.

• Tipo di azienda o settore

Distribuzione intermedia di farmaci e prodotti parafarmaceutici (clienti: 13.000 Farmacie)

• Principali mansioni e responsabilità

Nell'ambito del Marketing vengono svolte sotto la mia responsabilità le seguenti attività destinate alle Farmacie clienti

- consulenza sul punto vendita: progetti di ottimizzazione del punto vendita farmacia relativamente al display merceologico, al lay out delle strutture espositive e al percorso di vendita. L'attività viene svolta coordinando sei persone dislocate su territorio nazionale.
- Ideazione di soluzioni flessibili per consentire la gestione autonoma da parte delle Farmacie dei propri spazi vetrina
- Ideazione di campagne promozionali mensili stagionali e a target da veicolare al pubblico finale, attraverso la messa a punto di strumenti di visual merchandising (Poster, stopper, flyer)
- Realizzazione di un sistema di comunicazione multimediale (in collaborazione con partner esterno) attraverso video al plasma installati nelle farmacie aderenti al servizio, i cui contenuti vengono gestiti centralmente
- Coordinamento e supervisione nella realizzazione della rivista Optima Salute, che tratta temi di salute e benessere, distribuita gratuitamente dalla Farmacia abbonata ai propri clienti finali. La testata è di proprietà del Gruppo Comifar
- Analisi del bacino di utenza della farmacia, attraverso la distribuzione di questionari alla clientela finale e successiva elaborazione dei dati raccolti
- corsi di Formazione ECM per farmacisti: ideazione e organizzazione (in collaborazione con provider accreditati con il Ministero della Salute) e docenza su temi di marketing e comunicazione in Farmacia
- 

• Principali mansioni e responsabilità

Nell'ambito della comunicazione, sono responsabile della corporate image, attraverso la realizzazione e l'aggiornamento di tutti i media che presentano il Gruppo Comifar alle diverse tipologie di pubblico (clienti e istituzioni). Quindi:

- stand fieristico annuale (Cosmofarma Exhibition)
- brochure e bilanci aziendali
- siti internet
- rivista trimestrale per farmacisti

Relativamente alla comunicazione interna, vengono svolte le attività di

- redazione trimestrale dell'house organ
- gestione e redazione della Intranet aziendale
- convention annuale per dirigenti, quadri e primi livelli
- altre attività (omaggi natalizi, ideazione e preparazione stationery aziendale...)

Il mio staff al completo è costituito da 12 persone

• da gennaio 1996 ad agosto 2000

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Tipo di azienda o settore

• Principali mansioni e responsabilità

**MARKETING MANAGER - DIVISIONE STANDOX (VERNICI PER AUTORITOCO - CARROZZERIE)**

Du Pont de Nemours Italia

Azienda Multinazionale Chimica – divisione refinishing coatings

Rapporti con Case automobilistiche

Realizzazione dell'On Line Store Standox (E-Commerce-SAP R/);

Sviluppo e l'implementazione del Customer database destinato alla forza vendita;

Pianificazione delle vendite;

Budget annuale di spesa per pubblicità ed attività promozionali;

Valutazione, ideazione e realizzazione di campagne promozionali;

Pricing e nuovi listini di vendita

• da marzo 1994 a dicembre 1995

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

**CONTROLLER CENTRALE**

Herberts Italia S.p.a. (società del Gruppo Hoechst poi acquisita da DuPont de Nemours)

- Tipo di azienda o settore Azienda Multinazionale Chimica – vernici industriali
- Principali mansioni e responsabilità Controllo di gestione dell'azienda  
Realizzazione del sistema di contabilità industriale per centri di costo  
Controllo e monitoraggio a livello di costi dei tre stabilimenti produttivi  
Introduzione del sistema SAP per quanto concerne i moduli di contabilità industriale e analitica
  
- da giugno 1992 a febbraio 1993
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro
  - Tipo di azienda o settore
- Principali mansioni e responsabilità
 

**BUSINESS ANALYST**  
Istituto Behring S.p.a. (società del Gruppo Hoechst)

Sistemi Diagnostici per laboratorio  
Studio e del monitoraggio della redditività dei sistemi diagnostici installati presso gli ospedali;  
Riorganizzazione della forza di vendita e introduzione di supporti informatici di collegamento tra la sede e i funzionari commerciali. In collaborazione con la funzione marketing, ho curato la politica dei prezzi per i prodotti chiave della società.
  
- da marzo 1991 a maggio 1992
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro
  - Tipo di azienda o settore
- Principali mansioni e responsabilità
 

**BUSINESS ANALYST**  
Gruppo Hoechst

Azienda multinazionale chimica  
Inserita nella struttura "Progetti Marketing", che svolgeva analisi di mercato per tutte le divisioni commerciali dell'azienda, utilizzando come supporto d'analisi un sistema informatico DSSM (Decisions Strategic System Monitor) sviluppato internamente.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- |      |   |
|------|---|
| 1985 | Diploma di Maturità classica  |
| 1990 | Laurea in Economia Aziendale (indirizzo Marketing presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi)<br>Voto di Laurea 110/110 e lode; relatore Prof. Vittorio Coda (Strategia aziendale) |
| 1992 | Corso di tecnica di moderazione e brainstorming di gruppi di lavoro interdisciplinari, secondo il metodo Metaplan   |
| 1996 | Corso di formazione sui diversi stili di leadership   |
| 2001 | Corso sulla gestione e sviluppo dei Call center   |
| 2003 | Corso di formazione per manager sull'utilizzo e la valorizzazione dell'intelligenza emotiva   |

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### PERSONALI

*Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.*

#### MADRELINGUA

**Italiana**

#### ALTRE LINGUA

#### INGLESE

Eccellente

Buono

Eccellente

#### FRANCESE

Buono

Buono

Buono

#### TEDESCO

Elementare

Elementare

Elementare

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### RELAZIONALI

*Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.*

Apertura e curiosità: amante dei viaggi

Capacità di lavorare in team e di creare spirito di gruppo

Capacità di trasferire motivazione ed entusiasmo ai collaboratori dando loro tutti gli elementi conoscitivi che permettono di inquadrare il proprio contributo all'interno di progetti più articolati e importanti per l'azienda.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### ORGANIZZATIVE

*Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.*

Capacità di gestire situazioni di crisi e di difficoltà, oppure di decisiva svolta che richiedono entusiasmo, voglia di mettersi in gioco e di accettare le sfide, ma anche lucidità, pragmatismo, capacità organizzative.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### TECNICHE

*Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.*

Buona padronanza del pc (pacchetto Office); capacità di gestione di presentazioni multimediali

## ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

*Competenze non precedentemente indicate.*

Appassionata di scrittura. Spiccate capacità dialettiche e oratorie

## Patente

**B**

Il sottoscritto è a conoscenza che, ai sensi dell'art. 26 della legge 15/68, le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali. Inoltre, il sottoscritto autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dalla Legge 196/03.