

ELISA ZALTRON

La mia carriera professionale si è sviluppata in un'azienda strutturata come analista dei dati di vendita. Nel corso degli anni ho ricoperto diversi ruoli, con crescente responsabilità, dove mi sono state riconosciute buone capacità organizzative, sintetiche, relazionali, di analisi e di determinazione nel raggiungimento degli obiettivi. Mi sono anche occupata della formazione ai vari team aziendali per comprensione dei dati stessi, con lo scopo di aumentare l'armonia tra i reparti, fidelizzare il cliente, ottimizzare i tempi di reporting con l'obiettivo finale di aumentare le vendite.



ESPERIENZA LAVORATIVA

GEN. 2018 – SET. 2019 | SALES ANALYST – VMI SPECIALIST | FOSSIL ITALIA SRL

- * Analisi delle performance dei diversi canali di vendita (wholesale, retail, online)
- * Analisi delle performance dei brand e varie linee di prodotto
- * Supporto e gestione di progetti speciali (es. raccolta ed analisi dati di sell out)
- * Supporto ai piani strategici, di profitto e di vendita con meeting settimanali e mensili
- * Definizione e gestione dei bonus mensili relativi agli agenti di vendita
- * Clusterizzazione dei punti vendita e dei prodotti basata sui dati di vendita al consumatore
- * Gestione di tutte le dinamiche del VMI: monitorare i più importanti indicatori di performance e definire gli obiettivi di sell out e sell-in in funzione dei trend di mercato
- * Gestione dei clienti del canale Online (monitoraggio performance, analisi degli stock, sviluppo piani di azione per incremento vendite-promozioni, proposte ordini, budget e premi annuali)

RISULTATI

- * Incremento del sell out (+ 15% all'anno) e delle vendite nette (+ 20% all'anno) attraverso la corretta implementazione del VMI (gestione degli stock) per il canale online.
- * Ottimizzazione del tempo attraverso l'implementazione di nuovi processi e report per la maggior parte delle analisi

GEN 2012 - DIC 2017 | CATEGORY BUYER – VMI - SELL OUT DATA SPECIALIST | FOSSIL ITALIA SRL

- * Category buyer per alcuni brand in licenza: gestione dell'assortimento, sviluppo della griglia di vendita e analisi delle performance dei prodotti in base ai diversi attributi; acquisto e selezione delle nuove collezioni per cluster porta, analisi delle vendite a livello di divisione/canale e articoli; analisi del mercato per identificare tendenze e opportunità
- * Gestione del canale Key account (monitoraggio delle performance, analisi dello stock, sviluppo piani di azione, proposte ordini, definizione budget e obiettivi)
- * Supporto al team di vendita per trasferire correttamente le logiche di merchandising attraverso presentazioni del marchio, corsi di formazione periodici e condivisione delle best practice
- * Analisi dello stock per proposte reso ed incremento della rotazione della merce
- * Analisi e rendicontazione delle performance di sell out (S/T, Week of Supply; Month of Sales; Turnover)
- * Training ai team interni: come migliorare le vendite dei clienti attraverso la lettura dei dati di sell out, stock e S/T, Excel base ed intermedio

RISULTATI

- * Aumento della mappatura dei dati di sell out: da 18 macro gruppi-clienti a 62, da 600 punti vendita a 1000, dal 30% del fatturato netto al 57%

NOV. 2008 - DIC. 2011 | BOUTIQUE FRONT/BACK OFFICE | FOSSIL ITALIA SRL

- * Gestione ordini: inserimento dati, analisi degli ordini arretrati, controllo della disponibilità, analisi delle scorte e delle vendite
- * Coordinamento dei campionari tra Fossil East e Giorgio Armani spa
- * Settaggio schede clienti
- * After sales: gestione dei processi di sostituzione e riparazione, con o senza garanzia, comprendere le esigenze dei clienti



ISTRUZIONE

2007 - Università Ca' Foscari – Venezia | "MARKETING E GESTIONE DELLE IMPRESE"

2002 - ITC G. Piovene | RAGIONERIA ex "COMMERCIO ESTERO"



COMPETENZE LINGUISTICHE - INFORMATICHE

- * Office: Word (intermedio), Excel (avanzato), Power Point (intermedio) e Access (base)
- * Web-mail (avanzato)
- * AS-400 (intermedio)
- * SAP/SD (avanzato)
- * Analisi statistiche, estrazione e manipolazione dati, gestione database (intermedio-avanzato)
- * Inglese (intermedio)
- * Tedesco (base)



COMPETENZE GESTIONALI

- * Pensiero analitico
- * Budgeting
- * Collaborazione e lavoro di squadra
- * Gestione del tempo
- * Insegnamento
- * Pianificazione
- * Negoziazione
- * Sviluppo business



CORSI - CERTIFICAZIONI

- * Eisenhower Matrix
- * Power Of Communication
- * Exceeding Customer Expectations: communication and negotiations skills
- * Microsoft Access
- * Macro VBA
- * 16 personalities
- * HDBI