

CURRICULUM VITAE

di

CAROLINA BAIONI



SOMMARIO

Mi occupo di Comunicazione aziendale e Marketing

STUDI

- Laurea in Lingue e Letterature Straniere conseguita presso l'Università degli Studi di Verona.
- Certificate of Proficiency in English.
- Diploma di Maturità Scientifica.

ESPERIENZE LAVORATIVE

E.B.I. Group S.p.A. (forniture industriali): da novembre 2014 a oggi
Defradental S.r.l. (forniture per odontotecnici e odontoiatri): dal 2001 al 2014
Studio Rubini & Partners (Studio Dottori Commercialisti): dal 1994 al 2000
Casa di Cura Chierego & Perbellini: dal 1990 al 1993
Associazione Professionisti di Verona: dal 1988 al 1990

ATTIVITÀ E COMPETENZE

COMUNICAZIONE & MARKETING

Sin dagli inizi ho compreso che non basta offrire ottimi servizi e prodotti: si deve anche farli conoscere, utilizzando un mix di strumenti mirati al pubblico di riferimento.

- Nell'*Associazione Professionisti* il Notiziario mensile veniva distribuito gratuitamente a 10.000 professionisti di Verona e provincia. Collaboravo alla stesura degli articoli, verificavo le bozze, aggiornavo costantemente l'indirizzo.
- In *Defradental* ho avuto l'opportunità di creare due siti internet, uno dedicato agli odontotecnici e uno agli odontoiatri, in completa autonomia. Avvalendomi degli strumenti offerti da una piattaforma online ho personalizzato la grafica e inserito i contenuti, aggiornandoli costantemente (prodotti, offerte, video, collaborazioni). **Successo**: non solo fornire informazioni complete al pubblico, ma anche sgravare i colleghi da incombenze e l'azienda da costi. Grazie alla frequenza di corsi di marketing ho contribuito a lanciare nuovi prodotti sul mercato.
- In *E.B.I. Group* ho creato e gestisco le pagine LinkedIn e Facebook e il canale YouTube.

RELAZIONI

Intessere relazioni, mediare fra le parti, conoscere e farsi conoscere: è quanto pratico costantemente con successo.

- In *Casa di Cura* andavo a trovare regolarmente i pazienti per comprendere le loro esigenze e, rapportandomi con la proprietà, facevo in modo che venissero soddisfatte al meglio.
- Nell'*Associazione Professionisti* intrattenevo rapporti non solo con i soci ma anche con i mass media (giornali, radio, TV), affinché veicolassero al meglio le attività e gli obiettivi dell'Associazione.
- In *Defradental* relazionarsi con i fornitori era vitale per ottenere informazioni in tempo reale, per poterle poi veicolare tempestivamente all'interno dell'azienda e ai clienti. I costanti rapporti con agenti, distributori e clienti mi permettevano di avere una finestra privilegiata sull'andamento del mercato, per comprenderne velocemente i trend e offrire soluzioni rapide e puntuali.

ORGANIZZAZIONE EVENTI

È stato il mio primo approccio al mondo del lavoro e non poteva nascere sotto una stella migliore: venni infatti tenuta a battesimo nell'organizzazione di convegni da collaboratori RAI (tecnici e giornalisti) di indiscussa professionalità e appresi la metodologia per organizzare eventi di successo, badando anche ai minimi particolari. Il concetto di base era che tutti (relatori, collaboratori, pubblico) si dovevano sentire a proprio agio, trovando quanto necessario e qualcosa in più, con le loro aspettative soddisfatte e superate. **Successo**: organizzazione di convegni e gestione della presenza a fiere di settore, ideando gli stand con la collaborazione di agenzie di grafica, realizzando interviste e filmati da pubblicare sui siti di settore.

COMPETENZE LINGUISTICHE

- Inglese: ottimo (utilizzo quotidiano - livello trattativa - C1)
- Tedesco: livello B1

COMPETENZE TECNICHE

Windows, Office (word, excel, power point, outlook), Internet, Posta elettronica, AS400

AGGIORNAMENTI PROFESSIONALI

Poiché sono curiosa e desiderosa di approfondire gli argomenti che mi interessano, negli anni ho continuato a tenere vivo l'inglese con cicli di conversazioni, film e letture in lingua.

Una volta scoperti i MOOCs di *Coursera* e *FutureLearn* ho frequentato:

- ***Managing people: engaging your workforce*** by Dr. Martin Bicknell, Henley Business School University of Reading – per comprendere meglio le dinamiche interne al gruppo di lavoro, i concetti di personalità e intelligenza, i concetti di soddisfazione, stress, engagement e motivazione.
- ***Brand Storytelling: How to Use Narrative to Sell*** by D&AD – per comprendere meglio che cosa veramente fosse lo storytelling e come poterlo applicare in azienda.
- ***An Introduction to Marketing*** by David R. Bell, Peter Fader & Barbara E. Kahn, Wharton University of Pennsylvania – per apprendere i concetti base di branding, segmentazione, targeting, posizionamento, processi di acquisto, creazione e sviluppo del rapporto con il cliente, importanza di Internet e del digitale, strategie di prezzo e posizionamento.
- ***Introduction to Communication Science*** by Rutger De Graaf, PHD, University of Amsterdam – per conoscere come è nata e come si è sviluppata la comunicazione.
- ***Social Psychology*** by Prof. Scott Plous, Wesleyan University – per comprendere il posizionamento del sé nel mondo sociale, il senso di responsabilità degli individui, i rapporti con l'autorità, il conformismo e il *group think*, il peso dei pregiudizi e degli stereotipi.
- ***The Irrational Behavior*** by Prof. Dan Ariely, Duke University – per entrare nel mondo dell'economia comportamentale, apprendendo i concetti di *pain of paying* e *loss aversion*, reciprocità e correttezza, attribuzione di valore e conflitto di interessi, effetto IKEA e autocontrollo.

Ultimamente ho frequentato corsi sull'*e-commerce* e l'*e-mail marketing*.

SOCIAL: <https://www.linkedin.com/in/carolinabaioni>

DATI PERSONALI

Nata ad Asola (MN) il 18 novembre 1961 - Coniugata
Residente a San Giovanni Lupatoto (VR)

