

Loredana Dolce

C.ne Gedde 19 – 10011 Agliè (TO)
Tel. +39 3407273672

e-mail: lodol72@gmail.com
Nata a Castellamonte (TO), il 24/06/1972

linkedIn: <https://www.linkedin.com/in/loredanadolce/>

Formazione: Laurea: Scienze della Comunicazione e dell'Informazione – Università degli Studi di Torino

Diploma: Liceo Scientifico Statale A. Moro di Rivarolo C.se (TO)

Lingue: inglese fluente, francese e spagnolo conoscenza base

Pacchetti Software utilizzati:

- Scrittura ed elaborazione dati - Google Workspace | Microsoft Office 2013 | Open Office;
- CRM – Hubspot | Salesforce
- Software elaborazione grafica – Photoshop (Release CC 2019)
- Software Gestionale/ERP – Mago.net

Hardware utilizzati: MacBook Air con sistema operativo OS BIG SUR
PC HP con Windows 10 Pro

ESPERIENZE LAVORATIVE

GEN 2020 – OGGI

RSM PALEA LAURI GERLA – TORINO | MILANO | ROMA

DEAL MANAGER | M&A ORINATION

Area: ITALIA

- **BUSINESS DEVELOPMENT ITALIA PER IL TEAM M&A**
Contatto diretto con CEO e/o CFO, identificazione delle necessità aziendali e di eventuali opportunità di finanza straordinaria o consulenza direzionale (transfer pricing, restructuring, compliance, finanza agevolata, redazione di piani industriali, etc.).
Identificazione dettagliata delle operazioni e riporto diretto ai partner ed al team M&A.
Analisi preventiva dei dati di bilancio delle aziende e delle news che li riguardano.
Contatto diretto con le nuove società grazie alla rete di relazioni personali, oppure utilizzando linkedIn.
Riferimento unico tra il team M&A ed i clienti nel corso delle operazioni.
Partner di riferimento diretto: Gian Piero Balducci | Maurizio Ferrero | Federico Vai | Ivan Gasco | Marcello Rabbia
- **DEFINIZIONE CONTRATTUALE**
Coordinamento incontri di approfondimento e definizione del contratto con il cliente finale
- **FOLLOW UP DI PROCESSO PRESSO I CLIENTI**
Gestione in presenza di ciascun incontro con i clienti durante la strutturazione del lavoro.
Consulenza nel corso delle operazioni.
- **FORMAZIONE E GESTIONE SEGNALATORI SUL TERRITORIO**
Gestione dei segnalatori personali sul territorio nazionale.
Formazione, affiancamento, motivazione, gestione del cliente e di mandati e incarichi professionali.

PRINCIPALI REALIZZAZIONI

- 2020/2021 Apporto di nuovi mandati di M&A ed incarichi professionali.
- 2021 Best Deal Value (operazione di M&A, mandato sell side | operazione in closing).
- 2020 Sviluppo della struttura interna di Finanza Agevolata (primi mandati acquisiti per lo studio).

SENIOR ACCOUNT MANAGER

Area: ITALIA

- **BUSINESS DEVELOPMENT ITALIA.**
Primo incontro con i manager di comunicazione e marketing delle aziende clienti e sviluppo dei deal.
Gestione incontri successivi e definizione della proposta commerciale.
- **SENIOR ACCOUNT MANAGER**
Riferimento tra le aziende clienti e le diverse aree sviluppo di Synesthesia.
Gestione problematiche e nuove richieste.
Definizione strategie di strutturazione dei progetti anche dal punto di vista finanziario (finanza agevolata | operazioni con investitori).

PRINCIPALI REALIZZAZIONI

- 2020 Nuovi contratti per operazioni di vendita sui marketplace (B2C & B2B).
- 2020 Nuovi contratti per il team Eventi.
- 2020/2021 Nuovi contratti per lo sviluppo di importanti portali di e-commerce internazionali.
- 2021 Gestione dello sviluppo delle attività di collaborazione con Trentino Sviluppo e con studi professionali.
- 2020 Affiancamento ad un membro del board per la gestione di un progetto con il cliente Huawei.

AREA MANAGER NORD OVEST – SETTORE FINANZA STRUTTURATA

Area: PIEMONTE – VALLE D'AOSTA – LIGURIA – LOMBARDIA OVEST MILANO

- **PRIMO INCONTRO CON POTENZIALI CLIENTI**
Appuntamento con il CEO e/o il CFO dell'azienda target; incontro della durata minima di un'ora e mezza per acquisire i dati quali investimenti possibili, strategie di crescita, piani di sviluppo. A seguire durante l'incontro vengono analizzati gli indicatori di bilancio e, sulla base di questi, vengono indicati alcuni possibili sviluppi di collaborazione.
 - **DEFINIZIONE CONTRATTUALE**
Coordinamento incontri di approfondimento e definizione del contratto con il cliente finale
 - **FOLLOW UP DI PROCESSO PRESSO I CLIENTI**
Gestione in presenza di ciascun incontro con i clienti durante la strutturazione del lavoro.
Consulenza strategica presso i clienti per le operazioni straordinarie (M&A, Prestiti in POOL, LBO, Emissione Minibond, IPO), Analisi per la redazione Business Plan, Analisi indici di Bilancio.
 - **AFFIANCAMENTO CLIENTI IN OPERAZIONI STRAORDINARIE**
Ausilio diretto ai clienti per operazioni quali incontro potenziali investitori, incontri con Corporate degli Istituti Bancari, meeting per operazioni con consulenti esterni quali fiscalisti, operatori per la finanza agevolata, consulenza paghe, etc.
 - **AFFIANCAMENTO E FORMAZIONE COMMERCIALI**
Lavoro di affiancamento e formazione ai nuovi collaboratori commerciali per una durata minima di mesi 3, ulteriore affiancamento nella redazione e discussione contratti e nella gestione successiva dei clienti.
 - **ORGANIZZAZIONE DELLE POLITICHE COMMERCIALI CON LA DIREZIONE**
Partecipazione ai comitati esecutivi per la condivisione della costruzione delle politiche commerciali aziendali.
Redazione Budget annuali. Incontri con i commerciali per attuare tutte le azioni organizzative e/o di stimolo per un miglioramento delle prestazioni.
- > Riporto diretto: Fabio Arpe (CEO) – Davide Crippa (HEAD OF CIB)
> fino a 12 risorse commerciali a diretto riporto, collaborazione con gli analisti interni per la definizione delle strategie dedicate per le aziende clienti.

PRINCIPALI REALIZZAZIONI

- 2019 Maggiore longevità dei contratti: Quarto anno di Rinnovo per il 45% dei clienti personalmente acquisiti (media del settore 18 mesi).
- 2018 Maggiore longevità dei contratti: Terzo anno di Rinnovo per il 70% dei clienti personalmente acquisiti (media del settore 18 mesi).
- 2017 Maggior numero di mandati in unità di tempo
- 2016 SECONDO MANDATO IPO AZIENDALE e maggior fatturato sui contratti di consulenza direzionale
- 2015 PRIMO MANDATO IPO AZIENDALE

APR 2012 – GIU 2015

CO88 SNC - VIALE BERONE 2, RIVAROLO CAN.SE (TO)

AMMINISTRATORE – FONDATORE – SETTORE: COMUNICAZIONE E MARKETING

Area - PIEMONTE

- Agenzia fondata nell'aprile 2012 per la realizzazione di website e social media marketing
L'attività è andata avanti per 3 anni con la collaborazione di una dipendente e 2 consulenti a partita Iva. Abbiamo conseguito fino a 40 clienti e realizzato numerosi siti, portali e campagne marketing sui social. Alcuni siti sono ancora on line e vendono mantenuti dalla ex dipendente in modo autonomo a Partita Iva. Le aziende di riferimento erano molto piccole, per questa ragione, non appena avuta l'occasione, la società è stata ceduta ad altra entità di dimensioni maggiori ed ho iniziato una nuova esperienza lavorativa.

PRINCIPALI REALIZZAZIONI

- 2013 Per il circolo canottieri Cerea, realizzazione della campagna marketing di arruolamento atleti attraverso l'uso dei social network. A partire da questa campagna è stato registrato il maggior numero di atleti stranieri iscritti alla competizione che in precedenza aveva una minore risonanza internazionale. Registrato il maggior numero di iscritti rispetto ai 22 anni precedenti. E' stata inserita per la prima volta la ripresa streaming con camere lungo il percorso dell'intera competizione.
- 2013 Realizzazione del portale FATTI DI SPORT e della messa in onda dell'omonima trasmissione in streaming con i risultati delle principali competizioni calcistiche e sportive in genere della zona nord del Piemonte. Interviste, ospiti in studio ed articoli che venivano pubblicati ogni settimana.

GEN 2010 – DIC 2015 CI.TI.ELLE SRL - STRADA DEGLI SCAVI 21 – CASTIGLIONE (TO)

PROJECT MANAGER – SETTORE CONTRACT ALBERGHIERO

Area: ITALIA / SPAGNA / SVIZZERA / INGHILTERRA

- AUSILIO ALLA PROPRIETÀ' PER TRATTATIVE CON CLIENTI STRANIERI
In occasione di eventi fieristici quali il "Salone del Mobile di Milano" o in caso di visite presso fornitori fuori Italia, il mio ruolo era di affiancare il titolare nel dialogo con clienti o fornitori in lingua inglese o spagnolo.
- GESTIONE SITI WEB
Progettazione e realizzazione siti web aziendali e della Onlus gestita dal titolare della società Giuseppe Lazzarotto. Ancora on line le realizzazioni:
www.citielle.com
www.citiellegolf.it
www.casadellasperanzaonlus.com
- GESTIONE CIRCUITO GOLFISTICO BENEFICO "CITIELLEGOLFTOUR"
Gestione in affiancamento al titolare del circuito golfistico a scopo benefico denominato Citielle Golf Tour. In dieci anni sono state realizzate numerose opere benefiche sia sul territorio Italiano che all'estero.

GEN 2010 – GIU 2012

SKILL ON LINE SRL - CORSO REGINA MARGHERITA 497 (TO)

TECNICO/COMMERCIALE

- DIFFUSIONE PRESSO SCUOLE ED UNIVERSITÀ DELLA PIATTAFORMA DI FORMAZIONE AULA ZEROUNO.
Partecipazione quale relatore a convegni, eventi fieristici o incontri dedicati con università e scuole superiori per la promozione all'utilizzo della piattaforma.

- Espansione del numero di utilizzatori
- Attivazione di convenzioni con Uffici scolastici regionali, Università ed Istituti di istruzione superiore
- Ausilio nella manutenzione ed aggiornamento sito web
- Creazione campagne di mailing

GIU 2002 – APR 2012

T&D SAS - VIALE LOSEGO 22 RIVAROLO CAN.SE (TO)

SOCIA E ORGANIZZATRICE DI EVENTI – EVENTI E CATERING

- **AMPLIAMENTO FATTURATO PER UN RISTORANTE ACQUISITO DALLA SOCIETÀ T&D DI CUI SONO SOCIA DAL 1990 al 21.12.2019.**
Nel ristorante acquisito dalla società occorre attivare il ramo inerente i banchetti per ricevimenti, azzerato dalla precedente gestione.
Organizzazione di:
 - offerta per il pubblico
 - attivazione marketing attraverso il web e con la partecipazione a fiere del settore
 - realizzazione sito internet per le campagne web
 - organizzazione attività di banqueting interno e presso locations
 - contrattualistica con location e fornitori di attrezzature
 - contrattualistica con i clienti
 - contrattualistica con i lavoratori e gestione delle squadre di lavoro ad ogni livello (preparazione, servizio, carico, scarico, decorazione, etc.)
 - gestione diretta dei singoli eventi e coordinamento squadre di lavoro fino a 40 persone.
- **ATTIVITÀ' IN CONTEMPORANEA CON LAVORO CONSULENZIALE NELLE SOCIETÀ RIPORTATE IN CURRICULUM NEGLI STESSI PERIODI**

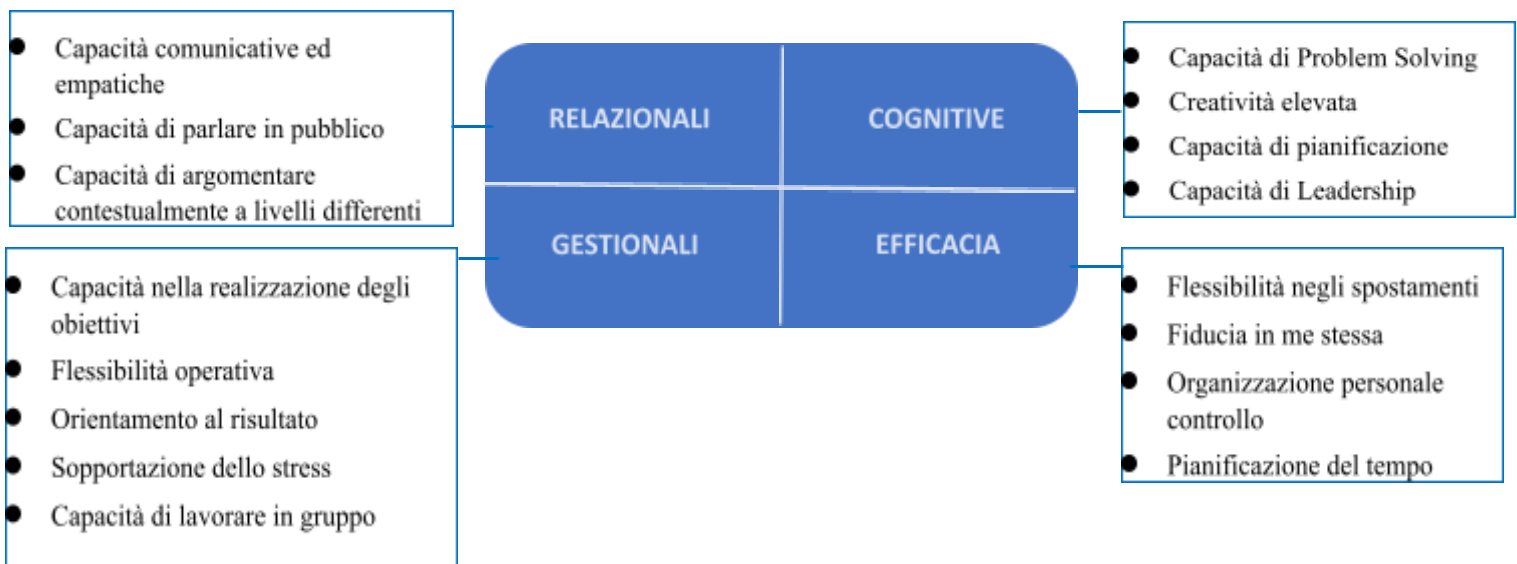
GIU 1996 – GEN 2002

SELECT INFORMATICA SRL - VIA PIANEZZA 181, ALPIGNANO (TO)

DIRETTORE COMMERCIALE (FINO AL 1999 Commerciale)

- **RICERCA NUOVI CLIENTI PER LA NEONATA AZIENDA – COMMERCIALIZZAZIONE DEL SOFTWARE MAGO (ALLORA DI PROPRIETÀ DI MICROAREA SPA)**
Col passare del tempo ho assunto il ruolo di direttore commerciale in quanto era l'agente con il maggior fatturato ed una preparazione informatica sempre più approfondita.
Competenze acquisite:
 - Prima analisi delle necessità del cliente anche sullo sviluppo di personalizzazioni
 - Creazione delle offerte commerciali, discussione e firma coi clienti
 - Sviluppo di nuove proposte sui clienti acquisiti
 - Ricerca ed affiancamento nuovi commerciali
 - Gestione della rete commerciale e riporto diretto al Ceo dott. Fabio Pericle

SOFT SKILLS



INTERESSI PERSONALI

- **SPORTS PRATICATI**

Nel tempo libero amo praticare le seguenti attività sportive:

- Corsa
- Golf
- Sci
- Yoga

- **ATTIVITÀ SOCIALI**

-CONSIGLIERE COMUNALE con deleghe al Commercio, Industria ed Attività Produttive nel comune di Agliè (TO) dal 26/05/2019 a tutt'oggi.

- Volontariato in ausilio ad alcune associazioni che si prendono cura di animali abbandonati.

Le Sfigatte Onlus – Lega Nazionale per la difesa del Gatto

Partecipo economicamente al sostegno di alcune associazioni e mi occupo altresì di effettuare interventi nei casi in cui si richiedano recuperi, trasferimenti di animali o verifica di famiglie che richiedono adozione presso canili e/o associazioni.

- **ATTIVITÀ' CULTURALI**

Attiva nella visita a musei e luoghi storici per migliorare la mia conoscenza della storia del nostro paese, in possesso di Tessera Musei Torino e Piemonte dal 2017.

Ausilio nell'organizzazione di eventi culturali e mostre nel paese di Agliè (TO) in affiancamento all'attività del consigliere delegato Stefania Crepaldi e delle associazioni locali.

Autorizzo al trattamento dei dati personali secondo la Legge n° 196 del 2003 sulla tutela della privacy.