

Loredana Dolce

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 C1, Francese B1, Spagnolo B1

Profilo LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/loredanadolce/>

ESPERIENZE LAVORATIVE

GEN 2022 – OGGI

APICALL S.P.A.

PARTNER E NETWORK MANAGER – SETTORE FINANZA STRUTTURATA

GESTIONE DEL NETWORK DEGLI STUDI PARTNER

Contatto diretto con i Partner degli studi nel capitale di Apicall Spa (IPGLEX & TAX, Trevisan & Cuonzo, Theseus Consulting) per lo sviluppo delle operazioni con i loro clienti.
Riferimento unico tra il team M&A ed i clienti nel corso delle operazioni.

GESTIONE DELLA RETE DI SEGNALATORI

Contatto diretto con segnalatori di operazioni al livello nazionale. Formazione e affiancamento presso le aziende segnalate.

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.

INGRESSO IN AUMENTO DI CAPITALE

Acquisto di azioni di cat. B di ApicAll Spa a giugno 2022.

GEN 2020 – DIC 2021

RSM INTERNATIONAL c/o PALEA LAURI GERLA

M&A ORIGINATOR | DEAL MANAGER – SETTORE FINANZA STRUTTURATA

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.

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.

GEN 2020 – DIC 2023

SYNESTHESIA SRL

SENIOR ACCOUNT MANAGER – SETTORE SVILUPPO SW, COMUNICAZIONE E MARKETING

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).

LUG 2015 – DIC 2019

ARPEGROUP SRL

AREA MANAGER NORD OVEST – SETTORE FINANZA STRUTTURATA

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 con 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.

APR 2012 – GIU 2015

CO88 SNC

FONDATORE- AMMINISTRATORE – SETTORE COMUNICAZIONE E MARKETING

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. 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.

GEN 2010 – DIC 2015

CITIELLE SRL

PROJECT MANAGER – SETTORE CONTRACT ALBERGHIERO

AFFIANCAMENTO 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.

GESTIONE CIRCUITO GOLFISTICO BENEFICO "CITIELLE GOLF TOUR"

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

SKILLONLINE SRL

COMMERCIALE - SETTORE FORMAZIONE DIGITALE

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. Attivazione di convenzioni con Uffici scolastici regionali, Università ed Istituti di istruzione superiore

SET 1994 – GIU 2012

T&D SAS

SOCIO FONDATORE E ORGANIZZATORE DI EVENTI – SETTORE 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 occorreva 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

DIRETTORE COMMERCIALE

RICERCA NUOVI CLIENTI PER LA NEONATA AZIENDA – COMMERCIALIZZAZIONE DEL SOFTWARE

Col passare del tempo ho assunto il ruolo di direttore commerciale in quanto ero l'agente con i maggiori ricavi ed una preparazione tecnico/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

ATTIVITA' SOCIALI

CONSIGLIERE COMUNALE presso il Comune di Agliè (TO) con deleghe al Commercio, Industria ed Attività Produttive dal 26/05/2019 al 9 luglio 2024.

VOLONTARIATO in ausilio ad alcune associazioni che si prendono cura di animali abbandonati. Le Sfigatte Onlus – Lega Nazionale per la difesa del Gatto

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.

ATTIVITA' 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, dal 2019, in affiancamento all'attività del consigliere delegato Stefania Crepaldi e delle associazioni locali.

SPORT PRATICATI

Nel poco tempo libero amo praticare le seguenti attività sportive:

- Yoga;
- Trekking;
- Golf;
- Sci;
- Corsa.

SOFT SKILLS

- CAPACITA' COMUNICATIVE ED EMPATICHE - CAPACITA' DI PARLARE IN PUBBLICO - CAPACITA' DI ARGOMENTARE - CONTESTUALMENTE A LIVELLI DIVERSI	RELAZIONALI	COGNITIVE	- CAPACITA' DI PROBLEM SOLVING - ELEVATA CREATIVITA' - CAPACITA' DI PIANIFICAZIONE - CAPACITA' DI LEADERSHIP
- REALIZZAZIONE DEGLI OBIETTIVI - FLESSIBILITA' OPERATIVA - ORIENTAMENTO AL RISULTATO - CAPACITA' DI LAVORO IN TEAM - ELEVATA GESTIONE DELLO STRESS	GESTIONALI	EFFICACIA	- FLESSIBILITA' NEGLI SPOSTAMENTI - AUTOSTIMA - ORGANIZZAZIONE PERSONALE - CONTROLLO E PIANIFICAZIONE DEL TEMPO

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