CURRICULUM VITAE – ARIANNA ANGELINI

INFORMAZIONI PERSONALI
Nome: Arianna Angelini
E-mail: arianna.angelini@gmail.com
Data di nascita: Gennaio 1971

Esperienza Lavorativa

2018 - presente
Funzionario EQ – Amministrazione e bilancio
MUR – AFAM Ministero Università e Ricerca

- **Sedi:** Accademia Nazionale di Belle Arti di Roma (2024 – presente) - Accademia Arte Drammatica Silvio D'Amico Roma (2023 - presente), Conservatorio di Musica "Santa Cecilia" (2019-2023), Istituto Statale Superiore di studi musicali e coreutici - G. Braga (2018-2019)
- **Principali mansioni:** ***Project Manager*** Progetto Enacting Artistic Research PNRR AFAM – ***Funzionario EQ***: Predisposizione e gestione del Bilancio di Previsione e del Bilancio consuntivo, vigilanza, controllo, coordinamento e gestione dell'attività finanziaria dell'Ente, variazioni di bilancio.
- **Progetti speciali:** Coordinamento e gestione fondi FUS/MIC, project management dei progetti PNRR (2024 – presente), coordinamento delle procedure di acquisto in applicazione della legge sugli appalti, Responsabile Unico del Procedimento (RUP), consulenze per pratiche pensionistiche e ricostruzioni di carriera, gestione della Posizione Assicurativa previdenziale e delle pratiche pensionistiche Inps, rapporti e relazioni esterne con Mur, Ministero del Tesoro, Inps, sindacati.
- **Processi di organizzazione e formazione del personale:** Definizione e riorganizzazione totale del Team di Amministrazione e Bilancio, formazione del personale su richiesta di collaborazione ex art. 41 da parte del Conservatorio di Roma S. Cecilia e dell'Accademia Belle Arti di Roma.

1996 - 2014
Procter & Gamble – Dirigente dal 2006

Sedi: Milano, Roma, Ginevra, Singapore.
Manager con sviluppo di carriera nel reparto vendite/commerciale con crescente responsibilita' di business e di persone. Attività interna di selezione del personale dal 1999, formazione, coaching e mentoring ai managers.
Mercati coperti: Italia, Western Europe, Ceemea, Usa, Asia, India e Australia.
Categorie di prodotto: Profumi e cosmetici selettivi, prodotti per la cura del corpo, prodotti pulizia casa, snacks,

- **2012-2014, Roma:**
  Business Development Leader - Distributor Operations - Central Europe, Balkans, Greece (12 markets)
  - Brands covered: Cosmetics & Colors (Max Factor) e Skin Care (Olay)

- **Principali mansioni:** Sviluppo di modelli di business per nuovi brand e categorie, individuazione di nuove opportunità di business, gestione di clienti e fornitori, negoziazione di contratti commerciali, sviluppo di nuovi fornitori, definizione e gestione di budget commerciali, ottimizzazione di processi operativi, conduzione di progetti aziendali.

- **2011, Singapore:**
  Corporate Market Strategy and Planning Leader - Asia Pacific, India, Australia
  - Brands covered: Corporate Luxury Parfums (Gucci, Dolce & Gabbana, Hugo Boss etc.)
  - **Principali mansioni:** Definizione di strategie di mercato e pianificazione aziendale, gestione di progetti corporate, implementazione di sistemi informativi per la gestione funzionale, change management
- **2008-2010, Roma:**
  Italy Country Sales & Planning Leader
  - Brands covered: Luxury Parfums (Gucci, Dolce & Gabbana, Valentino, Montblanc, Lacoste, L. Biagiotti, altri)
  - **Principali mansioni:** Pianificazione delle vendite, gestione delle operazioni di vendita, sviluppo di strategie di mercato, gestione di team di vendita
- **2006-2007, Ginevra:**
  Global Go To Market Strategy and Planning Manager
  - Brands covered: Corporate Luxury Parfums (Gucci, Dolce & Gabbana, Hugo Boss etc.)
  - **Principali mansioni:** Sviluppo di strategie di mercato globali, pianificazione delle attività di lancio dei prodotti, gestione di progetti internazionali, coordinamento di team interfunzionali.
- **2003-2005, Italia:**
  Italy Country Sales and Planning Leader - Prestige Products
  - Brands covered: Cosmetics & Colors (Max Factor) e Skin Care (Olay)
  - **Principali mansioni:** Pianificazione delle vendite a livello nazionale, gestione delle operazioni di vendita, sviluppo di strategie di mercato, gestione di team di vendita
- **1996-2000, Italia:**
  National Account Manager (Esselunga), Trade Marketing Manager, Sales Representative
  - Brands covered: All P&G Laundry & Cleanings - clienti GDO/HoReCa
  - **Principali mansioni:** Gestione delle relazioni con i clienti, negoziazione di contratti commerciali, sviluppo di strategie di vendita,Sviluppo di categorie di prodotto, gestione delle attività di trade marketing, rappresentanza delle vendite, sviluppo di strategie di mercato, gestione di team di vendita

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- **Laurea magistrale in Economia Aziendale, con lode**
  Università Commerciale Luigi Bocconi, Milano - Giugno 1995
- **Lingua Inglese**: B2

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

- **Con computer:** Pacchetti Office: Word, Excel, PowerPoint

ALTRI INTERESSI:

- ***Executive Coach ACTP*** *- Executive Coaching, certificato ICF presso EEC (Escuela Europea de Coaching) 2015, (200 ore)*
- ***Massoterapista MCB****, (Arte ausiliaria delle professioni sanitarie - RD.1334/28 e riconosciuto dagli artt. 99 e 140 del TU delle Leggi Sanitarie) (St. George School - Boario BS 2017-2020)*

- ***Naturopata*** *con specializzazione in Biorisonanza e Medicina Tradizionale Cinese (Roma 2017-2020), riflessologa plantare (Singapore 2010),*