

VALENTINA MINOTTI

Used Car Manager presso Kia Italia Spa

Orientata al raggiungimento degli obiettivi attraverso la definizione di processi e procedure e il lavoro di team, sono alla ricerca di nuove esperienze professionali all'interno e all'esterno del mondo Automotive, per incrementare le mie conoscenze e migliorare le mie capacità comunicative, gestionali e organizzative.



Milano



01 Febbraio 1982



FORMAZIONE

Ottobre 2005 - Giugno 2006

Accademia di Comunicazione Milano

Master in Marketing e Comunicazione Aziendale

Ottobre 2001 - Aprile 2005

Università IULM Milano

Laurea in Relazioni Pubbliche e Pubblicità

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Luglio 2019 - alla data attuale

Kia Italia Spa - Milano

Used Car Manager

All'interno della Direzione vendite, gestione di tutte le attività relative alla vendita di vetture usate di Remarketing e al raggiungimento dei target commerciali mensili; gestione delle Company Car; gestione dei valori residui e delle relazioni con i Residual Values Influencer; gestione del budget di reparto. Responsabile della definizione e dell'implementazione del Programma dell'Usato Certificato Kia sulla rete dei Concessionari di Vendita Kia. Gestione di un Team di 2 risorse di back office e 4 zone manager.

Febbraio 2012 - Giugno 2019

Kia Motors Company Italy Spa - Milano

Dealer Network Development Manager

All'interno del Reparto Sviluppo Rete, gestione e implementazione degli standard contrattuali e di identificazione (Corporate Identity) sulla rete di Concessionari Vendita e Assistenza Kia. Gestione e approvazione degli investimenti da parte dei Concessionari e dei contributi previsti da Kia. Gestione di gare di appalto e definizione dei contratti con i fornitori. Gestione dei processi di ristrutturazione della rete, definizione dei contenuti e degli standard contrattuali. Definizione e implementazione del processo di Audit sulla rete dei Concessionari Kia. Gestione del budget di reparto. Gestione di un Team di 1 back office e 2 zone manager.

Maggio 2008 - Gennaio 2012

Fiat Group Automobiles Spa - Torino

Dealer Network Development Specialist

All'interno del Reparto Sviluppo Rete di FGA, definizione e implementazione degli standard di identificazione (Corporate Identity) sulla rete dei Concessionari di Vendita e Assistenza per i marchi Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Fiat Professional, Jeep per i mercati Italia, EMEA e Importatori. Membro del Team centrale di gestione del processo di integrazione Fiat-Chrysler (FCA) per le attività di competenza del reparto Sviluppo Rete.

Novembre 2006 - Aprile 2008

BMW Group Italia Spa - Milano

Dealer Corporate Identity Specialist

All'interno del Reparto Sviluppo Rete BMW e MINI, implementazione degli standard di identificazione (Corporate Identity) sulla rete dei Concessionari di Vendita e Assistenza; supporto alle attività di Audit annuale; gestione del budget di reparto.

VANTAGGI

Puntualità, serietà e organizzazione
Creatività e pensiero out of the box
Raggiungimento degli obiettivi
Capacità comunicative e relazionali

SOFTWARE

Microsoft Office
SAP
Social media

COMPETENZE

Gestione di progetti complessi
Problem solving & Pensiero analitico
Capacità di lavorare e gestire team
Capacità di lavorare sotto pressione

LINGUE

Inglese

INTERESSI



Passione per lo sport (calcio, sci, karate, tennis, mountain bike, triathlon)



Esperienze giovanile di istruttore di spinning e di sala in varie palestre



Passione per gli animali e la loro salvaguardia; esperienze di volontariato in associazioni animaliste (ENPA, WWF)



Interesse nella salvaguardia dell'ambiente attraverso la definizione e la promozione di comportamenti eco sostenibili



Passione per il modo dell'auto e la sua evoluzione nell'ambito dell'elettrificazione



Sviluppo dell'integrazione culturale e della diversità come valore fondamentale di crescita e miglioramento