

Viviana Marozza

Customer e Sport Manager



[REDACTED]



[REDACTED]



[REDACTED]



[REDACTED]



civitavecchiavolleyacademy

INFORMAZIONI PERSONALI

Le persone con cui collaboro mi definiscono una professionista poliedrica e preparata, con grandi capacità organizzative declinate in diversi settori aziendali. Sono da sempre impegnata nel volontariato e dal 2007 presiedo l'ASD Civitavecchia Volley, solida realtà sportiva locale, attraverso la quale abbiamo avvicinato centinaia di ragazzi allo sport e abbiamo realizzato progetti ed eventi sportivi di rilievo, anche vincendo diversi Bandi pubblici.

**Competenza
Progettualità
Inclusione**

COMPETENZE

- Capacità relazionali 8/10
- Public speaking 9/10
- Team work 8/10
- Capacità di analisi 10/10
- Capacità organizzative 10/10

ISTRUZIONE

Laurea magistrale in Economia e Commercio

Università Luiss Guido Carli, Roma (2001)

Diploma Master Tourism Quality Management

Uninform Group, Roma (2013)

Diploma in Management Sportivo

Università Luiss Guido Carli / CONI Scuola dello Sport, Roma (2011)

Diploma di maturità scientifica

Liceo G. Galilei, Civitavecchia (1994)

LINGUE

- Inglese (B2)
- Spagnolo

ESPERIENZE

Customer Manager

Studio Izzo & Associati stp srl - Soluzione Tasse Spa, Roma (da 2020)

Gestione dei clienti in consulenza fiscale e gestione contabile e delle relative attività amministrative; ridefinizione dei processi operativi.

Impiegata Amministrativa

GLP srl, Civitavecchia (2015/2017)

Gestione delle attività amministrative e contabili

Responsabile Organismo di Mediazione

Ente Nazionale per l'Arbitrato e la Conciliazione, Roma (2014/2015)

Consulenza per la riorganizzazione aziendale. Gestione delle attività amministrative, sviluppo del business, recupero crediti, coordinamento dei mediatori.

Event Coordinator

NH Hotel "Villa Carpegna", Roma (2013)

Supervisione e gestione dei congressi e degli eventi, coordinamento di tutto il team dell'Hotel. Negoziazione con i fornitori di servizi esterni.

Consulente Marketing

Bocelle Multiservizi srl, Civitavecchia (2011/2013)

Consulenza di marketing strategico ed operativo. Sviluppo marchi, organizzazione e gestione di eventi, convention aziendali, lancio di nuovi prodotti. Predisposizione di attività di CRM.

Product Manager

Mative Service srl, Civitavecchia (2003/2011)

Sviluppo piani mixtg. Definizione delle politiche di vendita BtoC e BtoB; misurazione delle performance ed analisi dei costi. Organizzazione di convention aziendali e saloni di settore. Predisposizione di attività di CRM, definizione delle strategie comunicative.

Digital Sales Channel Manager

Mercedes Benz Italia, Roma (2001/2003)

Sviluppo creativo del sito internet, della comunicazione e delle attività di CRM online. Content management delle informazioni di prodotto per i Dealers. Organizzazione saloni di settore. Responsabilità dello sviluppo e dell'implementazione del progetto Digital Sales Channel