

INFORMAZIONI
PERSONALIDati
anagraficiESPERIENZE
PROFESSIONALI

- 02/2020
In corso
- Partner Consultant presso Hospite srl. Formazioni su temi quali comunicazione, team building e leadership, dedicate al personale degli hotel e catene alberghiere clienti.
- 09/2019
In corso
- Partner Consultant presso Almater srl. Sviluppo percorsi di crescita per i team della qualità presso le aziende clienti, con corsi di formazione collettivi e coaching individuali mirati al potenziamento delle soft skills.
- 08/2018
In corso
- Libera professionista, consulente aziendale, business coach e trainer per manager e aziende in percorsi di crescita e sviluppo presso enti di formazione e aziende private.
- 01/2018 -
08/2018
- ITA s.r.l. - Provincia di Treviso (dip. 200)
Responsabile progetto di Formazione
In seguito alla nascita di nuove esigenze aziendali nell'ambito della formazione.
- Organizzazione della formazione dei nuovi agenti.
 - Organizzazione formazione costante a tutta la forza vendita.
 - Coaching con capi area per la definizione degli obiettivi individuali.
 - Formazione su strategie aziendali, prodotti e marketing.
 - Formazione su comunicazione strategica durante la vendita .
 - Affiancamento agli agenti presso i clienti.
 - Formazione interna ai dipendenti (CRM e comunicazione positiva) e stesura induction plan.
- 01/2018 -
11/2011
- ITA s.r.l. - Provincia di Treviso (dip. 200)
Brand manager.
Responsabile per il mercato italiano, di un Brand di importanza e visibilità internazionale, nell'ambito degli accessori per fumatori e che ricopre il 69% delle quote di mercato.
- In accordo con gli obiettivi del Global Marketing, definizione delle strategie e stesura del piano marketing annuale, definizione del piano di comunicazione ATL e BTL.
 - Attenzione costante alla Brand awareness sia al consumer che al retail attraverso ricerche di mercato (Doxa-Nielsen-Eurisko) e field visits.
 - Ricerca e partecipazione ad eventi adeguati al target. Sviluppo di contenuti emozionali e di spiegazione del prodotto per l'engagement di venditori, clienti e consumatori finali.
 - Creazione di linee di prodotto e azioni Route to Market per il lancio nel mercato.
 - Formazione alla sales force (80 persone) sulle strategie di vendita e sui nuovi prodotti, attraverso dei corsi in azienda e affiancamenti in area.
 - Partecipazione alle convention aziendali, nelle quali presenta il piano di marketing e crea corners e piccoli eventi di engagement legati al brand, con gli agenti.
- 11/2007 -
10/2011
- CONTARINI VINI E SPUMANTI s.p.a. - provincia di Treviso, (dip. 50)
Responsabile ufficio commerciale e marketing canale Ho.Re.Ca Italia- Estero.
Organizzazione interna dell'ufficio commerciale ho.re.ca. e gestione della forza vendita italiana e straniera; marketing strategico ed operativo, in particolare:
- Definizione, in collaborazione con la Proprietà degli obiettivi commerciali e di marketing; conseguente monitoraggio delle vendite e dei risultati in genere, verificando inoltre, l'inserimento dei nuovi prodotti e il posizionamento di questi nel mercato.

- Organizzazione delle principali fiere del settore all'estero coordinando la parte logistica, l'allestimento dello stand e la preparazione con le agenzie grafiche del materiale informativo, nonché dell'accoglienza dei clienti.

07/2007 - 11/2007	SIFI s.p.a., azienda del settore farmaceutico - provincia di Treviso (<i>dip. 4.000</i>) Assistente della Direzione Commerciale e Marketing • Collaborazione alla completa organizzazione dell'ufficio commerciale Italia/estero di una Business Unit appena fondata e parte di una multinazionale.
10/2006 - 12/2006	AGAIN srl, azienda tessile - provincia di Venezia (<i>dip. 30</i>) Assistente della Direzione Vendite Estero • con mansione di <i>contact person</i> per i clienti tedeschi con l'inserimento e gestione degli ordini, e l'organizzazione logistica. • Acquisto degli accessori moda e della gestione dei reclami
09/2002 - 10/200	QUALITY FOOD GROUP s.p.a sedi di Padova e di Udine, settore alimentare (<i>dip. 250</i>) Responsabile Clienti Industriali • Gestione clienti estero e clienti di tipo industriale e direzionale, in particolare dei grandi gruppi alimentari multinazionali, come persona di contatto in azienda, oltre a mantenere le mansioni inerenti al marketing e alla comunicazione.

FORMAZIONE

2022-2023	Percorso “mediare le relazioni”, corso avanzato sulla mediazione del conflitto con la CNV. Con conseguente certificazione di Facilitatrice nel conflitto con la comunicazione non violenta applicata alle situazioni di alta tensione.
2018-2020	Percorso di studi per conseguire il titolo di “genio positivo” e CHO presso l'associazione 2Bhappy. La formazione è finalizzata alla preparazione come consulente aziendale esperto in pratica della felicità. Felicità intesa come strumento per creare benessere negli ambienti di lavoro e benefici in termini di produttività aziendale.
14/09/2016- 22/10/2017	NLP Practitioner; NLP Master Practitioner; Il Coaching Essenziale-’Eccellenza Linguistica e Business Coaching, con conseguente esame superato.
14/05/2010- 07/11/2010	Master Jobleader in Marketing e Comunicazione presso la Fondazione Cuoa, Altavilla Vicentina
03/2006	Riorganizzazione dell'ufficio commerciale estero presso la Fondazione Cuoa, Altavilla Vicentina
A.A. 2001- 2002	Laurea Lingue e Letterature Straniere, indirizzo linguistico glottodidattico. Tesi di Laurea “il V_2 nella frase tedesca” analisi sincronica e diacronica dell'evoluzione nella composizione della frase nella Lingua Tedesca, in particolare il movimento del verbo in seconda posizione. Università degli Studi di Urbino, Facoltà di Lingue e Letterature Straniere
09/1998 - 05/1999	Assegnazione di borsa di studio Socrates Erasmus della durata di 10 mesi, in Germania. Frequenza alla Leipziger Universitaet di corsi di grammatica medievale tedesca, Letteratura inglese, Cultura e lingua tedesca, con conseguenti esami finali superati.
1993/1994	Diploma di Maturità Linguistica presso il Liceo Del Sacro Cuore, Via Belzoni, 82 (PD)
Conoscenze linguistiche	Lingue studiate: Inglese fluente, sia nell’ascolto che nel parlato; Tedesco molto buono sia nell’ascolto che nel parlato.
Capacità, competenze	Propensione a creare ambienti in cui la comunicazione fluisca in modo fluido ed inclusivo. Predilige tematiche legate al benessere negli ambienti lavorativi e alla comunicazione empatica. Esperta in intelligenza emotiva e facilitazione di relazione positive
competenze informatiche	Conoscenza degli applicativi Microsoft e del pacchetto Office, in modo particolare Word, Excel, Powerpoint, e internet, buona conoscenza dell’ambiente AS400, Practor, BO e altri gestionali aziendali.

hobbies

Letture anche in lingua originale di libri di management, PNL, coaching e marketing. Ama cucinare, camminare all'aperto, praticare yoga e sci alpino.

Il sottoscritto Lucia Viero, consapevole che le dichiarazioni false comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste nell' ART. 76 del DPR 445/00, DICHIARA,

che le informazioni riportate nel presente CV, redatto in formato Europass, corrispondono a verità ed è sottoscritto ai sensi degli artt. 46, 47 e 76 del DPR 445/00"

"Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi degli artt. 13-14 Reg.to UE 2016/679 – GDPR"

Mogliano Veneto 5 maggio 2025

firma