

MATILDE TASSELLI

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
Data di nascita: 14/3/1965 |

Patente di guida: Categoria B |
[REDACTED]

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con esperienza pluriennale nel settore Tessile. Si distingue per l'ampio ventaglio di competenze multidisciplinari, ottime doti di comunicazione interpersonale e abilità di mentoring del personale grazie alle quali sa instaurare relazioni significative e garantire un ambiente di lavoro dinamico e produttivo. Dimostra salda leadership, versatilità e capacità di ottimizzare costantemente i processi aziendali potenziando il workflow e l'efficienza organizzativa attraverso un atteggiamento propositivo e proattivo alla risoluzione di problematiche anche complesse.

Professionista leader nel settore grazie a oltre 20 anni di esperienza in ambito imprenditoriale. Gestione impeccabile dei processi economici e finanziari dell'azienda, con particolare focus sulle aree strategiche di Marketing e grande attenzione al finanziamento di progetti innovativi. Personalità dinamica e creativa, può contare su una solida esperienza internazionale e su spiccate doti di networking professionale.

Professionista leader nel settore grazie a oltre 20 anni di esperienza in ambito Tessile. Gestione impeccabile dei processi economici e finanziari dell'azienda, con particolare focus sulle aree strategiche di Marketing e grande attenzione al finanziamento di progetti innovativi. Personalità dinamica e creativa, può contare su una solida esperienza internazionale e su spiccate doti di networking professionale.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Spiccata attitudine al problem solving
- Capacità di team work
- Design del prodotto
- Doti di leadership
- Autorevolezza
- Predisposizione all'ascolto
- Affidabilità
- Doti comunicative
- Tecniche di negoziazione
- Capacità relazionali
- Etica
- Attitudine alla relazione
- Capacità di parlare in pubblico
- Abilità di networking
- Basi giuridico-economiche
- Buona dialettica
- Doti di negoziazione

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

11/2021 - Attuale

Presidente Fondazione Arte, Moda e Design ETS

Fondazione Arte, Moda e Design ETS - Scandicci

- Convocazione delle riunioni ordinarie e straordinarie del consiglio direttivo e delle assemblee dei soci.
- Apposizione di firma in qualità di legale rappresentante su tutta la documentazione ufficiale, interna ed esterna.
- Coordinamento di attività e procedure, verificandone il corretto svolgimento in base alla mission e alle normative vigenti.
- Attuazione delle delibere verbalizzate nel corso delle riunioni di consiglio e delle decisioni votate in assemblea soci.
- Verifica costante della coerenza tra le attività svolte e la mission per la quale l'organizzazione si è costituita.
- Attuazione delle strategie aziendali in base alle direttive del Consiglio d'amministrazione.
- Convocazione CDA e assemblea dei soci, definizione ordine del giorno e attuazione delibere.

- Delega interna di incarichi strategici finalizzata all'ottimizzazione gestionale dell'azienda.
- Definizione del business plan e program management di attività complesse.

05/2021 - Attuale

Designer di moda

NEMESIS - Scandicci

- Creazione di figurini di moda e disegni tecnici dettagliati usando manuale e supporti digitali.
- Creazione di collezioni di moda in accordo con il branding aziendale e con il concept approvato.
- Creazione del campionario da presentare ai fashion buyer.
- Stesura di schede tecniche dettagliate con valutazioni di produzione.
- Organizzazione di sfilate per gli addetti ai lavori e presentazioni ufficiali delle collezioni.
- Creazione dei prototipi per capi d'abbigliamento e accessori selezionando con cura stili, colori e tessuti.

01/1998 - 05/2000

Responsabile commerciale e marketing

Global System Communication S.P.A. - PRATO

- Sviluppo delle attività di vendita e gestione dei clienti.
- Gestione delle relazioni con i clienti, delle negoziazioni e degli accordi di vendita.
- Coordinamento e supervisione del team di vendita.
- Gestione continua dei clienti direzionali per garantirne la fidelizzazione nel tempo.
- Coordinamento e motivazione del team al raggiungimento degli obiettivi aziendali.
- Attuazione di azioni commerciali che hanno portato all'incremento dei volumi di fatturato e marginalità.
- Affiancamento alle risorse junior durante le attività operativa e le visite alla clientela.
- Gestione del rapporto con fornitori e agenti comprensiva di riunioni in presenza o tramite videocall.
- Pianificazione strategica dell'uscita di nuove linee di prodotti e servizi.
- Gestione delle campagne di marketing dalla fase iniziale all'esecuzione e al perfezionamento.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1983

Diploma Liceale: Scientifico
Convitto Nazionale Cicognini - Prato

COMPETENZE LINGUISTICHE

Inglese: : C1

Avanzato

Spagnolo: : B1

Intermedio

HOBBY E INTERESSI

- Arte, Musica, Protezione animali, Volontariato, Lettura, Ricerca, Ecologia

POLITICA

Credo in una politica etica e che si possano diffondere valori importanti che abbiamo acquisito nel corso della nostra vita lavorativa e personale.
Credo nella Famiglia e nel diritto di ciascun individuo di realizzare onestamente il proprio sogno, con l'obiettivo del raggiungimento della personale idea di Felicità.