

## INFORMAZIONI PERSONALI

## Marina Torrielli

📍 Via G. Majorana 30/6, 16166 Genova

☎ +39 335 758 22 77

✉ marina.torrielli@outlook.it

🌐 <https://it.linkedin.com/in/marina-torrielli-ge>

Sesso F | Data di nascita 02/06/1971 | Nazionalità Italiana

DICHIARAZIONI  
PERSONALI

## Project Manager / Sales Manager

Ho esperienza pluriennale in società sia italiane sia multinazionali, sia nel mondo privato sia in ambiente della pubblica amministrazione. Ho avuto la possibilità di essere parte e coordinare gruppi di lavoro multi-etnici e multi-culturali.

In questi anni ho affinato tecniche commerciali orientate alla gestione di importanti Clienti in Italia e all'estero e seguito il ciclo di vendita di servizi e prodotti in ambiente nazionale, internazionale, con profilo di marketing, di vendita.

Ho sempre ricoperto ruoli e svolto attività rivolte al cliente e sono in grado di capire le priorità e necessità dei Clienti, tenendo presente e bilanciandole con le direttive aziendali. Sono determinata ed entusiasta. Fortemente orientata al raggiungimento degli obiettivi, sono abituata a lavorare in ambienti professionalmente competitivi e dinamici.

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

2017- presente  
Liguria Digitale SpA

## Account Manager / Project Manager

- Gestione relazione con clienti
- Sviluppo opportunità di business al di fuori del perimetro dei soci dalla società
- Contributo al set up di una nuova Unità organizzativa, compresa la definizione di processi e metodologia.

2006 – 2016  
Ericsson Telecomunicazioni  
S.p.a.

## Sales Support Manager

- Supporto ai gruppi di vendita internazionali per l'analisi di bandi di gara, definizione delle migliori soluzioni tecniche individuate all'interno del portfolio della mia unità di prodotto
- Gestione delle fasi di approfondimento tecnico/commerciali tra il gruppo di sviluppo/laboratori locali e i gruppi di vendita internazionali
- Supporto in post vendita al processo di forecast aziendale partendo dalle

- richieste dei Clienti acquisiti
- Collaborazione con il Planning del cliente per mediare le richieste ordini e consegne con le capacità produttive dell'azienda
- Coordinamento, preparazione e partecipazione ad eventi e fiere di settore a livello mondiale per la promozione del portfolio della mia unità di prodotto
- Organizzazione di demo, test di accettazione e omologazione prodotti
- Esperienza di Import/Export (trade compliance, Incoterms)

Attività o settore ICT

1997 – 2006  
Marconi S.p.a.

Sales Manager- Account Manager

- Venditore in ambito EMEA verso la Scandinavia per 8 anni per la commercializzazione dei prodotti verso i principali operatori di telecomunicazione, sia attraverso contratti diretti sia attraverso canali di vendita indiretta
- Negoziazione commerciale

Technical Customer Engineer

- Analisi tecnica e commerciale di bandi di gara
- Preparazione di offerte tecniche e commerciali

Attività o settore ICT

ISTRUZIONE E  
FORMAZIONE

Laurea in Fisica

conseguita presso Università degli Studi di Genova con risultato finale 110/110

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	Ottimo	Ottimo	Ottimo	Ottimo	Ottimo

Competenze comunicative

Sono aperta e incline ai rapporti interpersonali. Contribuendo in modo positivo al clima nell'ambiente lavorativo, mi sono sempre integrata bene nei gruppi e sono predisposta a coordinare un team. Coach/trainer di un corso interno all'azienda su argomenti human.

**Competenze organizzative e gestionali** Flessibilità e responsabilità mi contraddistinguono. Elevate capacità di problem-solving e ottima predisposizione alla pianificazione e organizzazione del lavoro (sia personale, sia di gruppo). Sono abituata a gestire e rispettare scadenze e monitorare l'avanzamento di progetti e/o contratti di fornitura. Preparazione e condivisione di reportistiche tecniche e finanziarie.

**Competenze professionali** Conoscenza delle tecniche di vendita, sia rivolta al cliente finale, sia rivolta a partner e canali di vendita indiretta.  
 Conoscenze di base su aspetti commerciali, contrattuali e finanziari e sulla regolamentazione del commercio internazionale (incoterms, trade compliance)  
 Abitudine a parte e/o coordinare gruppi di lavoro cross-funzionali, oltre che multi-etnici e multi-culturali.

**Competenza digitale**

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Avanzato	Avanzato	Avanzato	Base	Medio

- Ottima padronanza degli strumenti della suite per ufficio (Office)

**Patente di guida** Patente di guida B

**ULTERIORI INFORMAZIONI**

**Conferenze**

Partecipazione eventi di levatura internazionale ed esibizione di settore

- Broadband World Forum (2010, 2015 e 2016)
- DWDM Optical forum di Monaco Montecarlo
- 4G roadshow – Roma

**Business Trips** Abituata a viaggi di lavoro nazionali e internazionali

**Dati personali** Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".