

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI



Nome **NINA QUINNEY**  
Indirizzo **VIA PRIVATA R. GALLI 5, MILANO, ITALIA**  
Telefono **+39 349 9827748**  
E-mail **[nina.quinney@gmail.com](mailto:nina.quinney@gmail.com)**  
C.F. **QNNNNI81P60Z140K**  
Nata il **20.09.1981**  
a **Chisinau, Moldavia**

ESPERIENZE LAVORATIVE

- **2014 - 2017** **WOLF & CROFT PARTNERS LIMITED**
  - Nome e indirizzo ente **Wolf & Croft Partners Limited**  
**50 Broadway, London, SW1H0BL., United Kingdom**
  - Tipo di impiego **Director of Business Development**
  - Tipo di azienda o settore **Luxury Hospitality. Sviluppo Strutture Turistiche e Resort.**

- Principali mansioni e responsabilità
  - Responsabile della Divisione Sviluppo Internazionale della società.
  - Ho gestito con successo il portafoglio clienti esistente e ho apportato nuovi progetti internazionali da location come Panama, Costa Rica e Antigua.
  - Ho orchestrato e ho implementato un nuovo progetto relativo alla ricostruzione e gestione di un resort turistico specializzato in ville con profilo di residenza turistica a Havana, Cuba.
  - Ho condotto trattative strategiche con diversi ministeri governativi ed enti governativi pertinenti per la concessione di permessi di costruzione e per l'espansione delle attività aziendali sul territorio Cubano.
  - Avvio di trattative con fornitori di servizi di terze parti quali due diligence e ricostruzione di un sito contenente oltre 500 unità residenziali e di un porto nautico privato necessitando lo sviluppo di 280 postazioni per imbarcazioni private.
  - Ho contribuito con successo alla preparazione e alla presentazione dei progetti per l'attenzione degli investitori occidentali che hanno avuto un riscontro finanziario positivo.
  - Ho implementato la strategia di marketing e di vendita post-ricostruzione, ho svolto trattative commerciali con tour operator e ho partecipato a importanti fiere internazionali del settore.
  - Ho gestito in loco il Headquarter operativo in Cuba.
  - Reclutato, formato e gestito un nuovo team operativo formato da 8 persone che costituivano la Business Unit sul territorio Cubano.
  - Portavoce dell'azienda e gestione delle attività PR e della stampa.
  
- 2012 - 2014
  - Tipo di impiego  
**RELAI & SUITES LUXURY VACATION ESTATES**  
**Managing Director**
  - Tipo di azienda o settore  
Luxury Hospitality. Management Proprietà Turistiche di Alto Livello, Marketing e Vendita Prodotti Turistici Personalizzati
  - Principali mansioni e responsabilità
    - Gestione delle operazioni commerciali
    - Implementazione delle strategie di marketing degli affitti di proprietà di alto livello situate in punti strategici in Italia e Grecia.
    - Gestione delle vendite al dettaglio dei pacchetti turistici esclusivi.
    - Sviluppo e mantenimento di rapporti commerciali con i clienti aziendali e i fornitori di proprietà e servizi. Ho condotto trattative con Luxury Property Providers e Concierge Services in vista dello sviluppo di un portafoglio sempre crescente di servizi e location.
    - Gestione dei bilanci operativi in fase start-up
    - Gestione dei pagamenti in entrata e in uscita e gestione dell'amministrazione aziendale.
    - Management delle attività di web marketing on-line e newsletters e delle attività pubblicitarie di social media correlate con particolare attenzione all'aumento della visibilità del marchio - Brand Management.
    - Gestione degli aspetti dell'acquisizione aziendale da parte di un'entità estera.
  
- 2010- 2012
  - Nome e indirizzo ente  
**NIKON OPTIC**  
Novisia Srl  
29 Rue Taitbout, 75009, Paris, France
  - Tipo di impiego  
**National Account Manager Italia**
  - Tipo di azienda o settore  
Wholesale Distribution Optics. Distributore Ufficiale Marchio Nikon

• Principali mansioni e responsabilità

- Account Manager Italia per i prodotti Nikon Optic.
- Ho gestito il portafoglio clienti BtoB sul territorio Italiano con la missione di sostenere la clientela esistente durante la fase di transizione aziendale ad una struttura di distribuzione diversa e di aumentare il portafoglio grazie all'acquisizione di nuovi clienti, entrambi obiettivi realizzati con successo raggiungendo un aumento del fatturato del 20% entro la fine del primo anno.
- Mappature concettuali di marketing e della strategia dei prezzi per aumentare la consapevolezza del marchio e successivamente i risultati delle vendite in alleanza con il piano strategico aziendale.
- Strategicamente coinvolta nella massimizzazione delle vendite attraverso la scelta dei piani appropriati per la selezione dell'assortimento, le decisioni ripetitive, il modello di ricezione e il turno di magazzino, suggerendo miglioramenti.
- Monitoraggio del panorama competitivo attraverso visite in luogo, incontri con i clienti, presentazioni del prodotto e corsi di formazione nelle regioni assegnate.
- Ho effettuato visite periodiche presso i rivenditori aziendali in tutta Italia valutando costantemente le loro prestazioni e affrontando specifiche esigenze del cliente.
- Raccolta e consolidazione del feedback da parte dei partner strategici nel territorio per facilitare l'input in merito al prodotto e sottocategorie.
- Responsabile del fatturato annuo e come tale del raggiungimento delle proiezioni aziendali predefinite.
- Ho partecipato a fiere ed eventi di settore come customer management.

• 2008- 2010

**ROSSETTI LIGHT - R+LIGHT**

• Nome e indirizzo ente

Plastilite International Srl  
Via delle Industrie 6, Torba di Gornate Olona, 21040 VA, Italia

• Tipo di impiego

**Key Account Manager SEMEA e USA**

• Tipo di azienda o settore

Design, Arredamento, Produttore e Venditore Arredamento e Illuminazione di Alto Design 'Made in Italy'

• Principali mansioni e responsabilità

- Sales Account Manager per i mercati SEMEA e del America Settentrionale.
- Gestione delle vendite BtoB, con responsabilità del portafoglio aziendale esistente e per l'aumento del volume aziendale in proporzione per ogni mercato attraverso la nuova acquisizione di clienti in conformità alle esigenze dell'azienda.
- Responsabile delle prestazioni top-line a tutti i distributori e delle loro attività commerciali al dettaglio nei territori assegnati.
- Incaricata delle trattative contrattuali con la clientela di nuova acquisizione.
- Sviluppo ed implementazione delle strategie di vendita annuali personalizzate per ogni mercato in vista dell'aumento delle opportunità di crescita aziendale.
- Collaborazioni con il reparto R&D per assicurare che le esigenze specifiche dei mercati siano riconosciute nella pianificazione concettuale dell'assortimento.
- Ho condotto tutte le collaborazioni con i distributori del America del Nord rispetto alle prestazioni del prodotto in conformità agli standard e alle normative locali. Come responsabile in tale incarico ho implementato e gestito un workshop di formazione tecnica per un'unità di produzione speciale.
- Gestione delle attività di marketing e della produzione di materiale pubblicitario e stampa.
- Partecipazione agli eventi fieristici del settore.

- 2007- 2008 **ITTIERRE HOLDING**
- Nome e indirizzo ente **Zona Industriale Pantaniello 1, Pettoranello Del Molise, 86090 IS, Italia  
Showroom: Via Scrbelloni 2, Milano, Italia**
- Tipo di impiego **Showroom Wholesale Sales Assistant**
- Tipo di azienda o settore **Alta Moda. Produttore e Distributore di Abbigliamento e Accessori di Alta Moda 'Made in Italy' dei seguenti marchi: GF Ferrè, Just Cavalli, Galliano, Costume National C'N'C', Extè, Ermanno Scervino.**
- Principali mansioni e responsabilità
  - Sales Assistant presso lo Showroom aziendale per i mercati EMEA.
  - Ho gestito le vendite BtoB di calzature e accessori per i cinque marchi GF Ferrè, Just Cavalli, Costume National C'N'C', Galliano, Extè.
  - Presentazione e vendita in showroom di collezioni stagionali ai partner di Ittierre Holding. Responsabile della presentazione delle collezioni ai clienti e la gestione degli ordini in sede.
  - Ho fornito supporto e consulenza agli acquirenti wholesale derivanti da mercati dell'Europa dell'Est, della Regione Balcanica e EMEA
  - Supporto e assistenza al cliente in lingue straniere quali l'inglese, russo, romeno e francese.
  - Incaricata dell'aggiornamento dei dati nei sistemi aziendali e nell'elaborazione elettronica degli ordini utilizzando la piattaforma elettronica SAP.
  - Gestione del buono stato della collezione e gli aggiornamenti di prodotto e dei listini prezzi.

#### Istruzione e Formazione

- 2018 - 2019 **Executive Master in Luxury Management (in corso)**
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **24Ore Business School  
Via Monte Rosa 91, Milano, Italia**
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio **Strategie Omnichannel e Processi di Internazionalizzazione. Nuovi Scenari del Lusso tra Digitalizzazione, Sostenibilità e Innovazione nei Principali Settori di Eccellenza Italiani.**
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) **Executive Master**
- 2015 - 2017 **Specializzazione in International Development per B.A. in Business Studies**
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **The Open University Business School - Milton Keynes  
Walton Hall, Kents Hill, Milton Keynes MK7 6AA, United Kingdom**
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio **International Development in the Globalised World, Global Economics & Politics, International Relations**
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) **Specialistica nello Sviluppo Internazionale per Laurea in Economia e Commercio**
- 2010 - 2014 **B.A. Honours in Business Studies.**
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **The Open University Business School - Milton Keynes  
Walton Hall, Kents Hill, Milton Keynes MK7 6AA, United Kingdom**
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio **Business Functions, Management & Financial Accounting, Marketing, Operations Management, Information Management, Macro & Micro Economics, Strategic Planning & Implementation**
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) **Laurea Vecchio Ordinamento in Economia e Commercio**

- 2013 **IELTS - Certification in English Language Proficiency for Professional Use**
- 2006 **TOEFL - Advanced Certification in English Language Proficiency**
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione  
University of Cambridge  
Trinity Lane, Cambridge, CB2 1TN, United Kingdom
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio  
Business English for Corporate use in Multinational Companies
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)  
Certifica IELTS - Lingua Inglese per Affari e per uso professionale  
Di obbligo per dipendenti nelle attività delle società multinazionali

**CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI**

LINGUA PRIMARIA

**ITALIANO**

Altre lingue	INGLESE	RUSSO	ROMENO	SPAGNOLO	FRANCESE
• Abilità verbali	Eccellente	Eccellente	Eccellente	Eccellente	Buono
• Abilità di scrittura	Eccellente	Eccellente	Eccellente	Medio	Medio
• Abilità di lettura	Eccellente	Eccellente	Eccellente	Buono	Buono

**CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI**

Ottime competenze relazionali sviluppate nel corso degli anni studiando e lavorando in gruppi con persone di varie origini ed etnie, scambiando in continuazione conoscenze professionali e di cultura generale. Ottimo rapporto con collaboratori e gruppi lavorativi dove lo spirito di lavoro in squadra è essenziale. Mi ritengo una persona motivata, tenace, energica, persuasiva e credibile.

**CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE**

Propensione verso l'analisi strategica, creativa e con la capacità di leadership. Eccellenti competenze organizzative che sono state acquisite lavorando con diverse unità di business con necessità di raggiungimento degli obiettivi a termine. Efficienza nella gestione di progetti complessi. Leadership e eccellenti competenze di pianificazione e esecuzione.

**CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE**

Ottime doti nella gestione programmi e software destinati alla gestione dell'ufficio.

**CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE**

- Una comprensione ben sviluppata dei marchi dell'Alta Moda, del design e dei mercati pertinenti. Conoscenza delle operazioni wholesale e retail, le tendenze e il posizionamento dei prodotti sul mercato.
- Alta capacità nel design degli interni.
- Capacità musicale discreta - Chitarra elettrica e acustica.

**ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE**

Alta disponibilità per viaggi di lavoro.

**PATENTE O PATENTI**

B - Automunita;  
Patente di Abilitazione al Comando di Unità da Diporto - Entro 12 miglia