

info@spaziovetrina.net
www.spaziovetrinaformazione.net

Giada Baldoni 

Spazio Vetrina
Consulenza e Formazione 



D.ssa GIADA BALDONI

*Master Direzione aziendale e Marketing
Business Retail Manager
Consulente di Direzione Aziendale
Coordinazione e Gestione punti vendita
Formatore e Progettista di
Percorsi Formativi di settore
Business Coach in Store Management
e Visual Merchandising
Consulente Branding Project Aziendale
ed esperta in Visual Strategy*

Informazioni personali

NOME	Giada
COGNOME	Baldoni

TITOLI

MARZO 2019

MASTER con lode IN DIREZIONE AZIENDALE E MARKETING

Presso Dipartimento di Economia e Diritto Università degli studi di Macerata

In precedenza

LAUREA MAGISTRALE in 'GIURISPRUDENZA'

Presso Università degli studi di Macerata Facoltà di giurisprudenza

QUALIFICA PROFESSIONALE DI II LIVELLO 'VETRINISTA'

(votazione 100/100)

Corso di 400 ore in Vetrinistica e Visual Merchandising

Presso Scuola C.S.L. di Civitanova Marche (MC)

ATTESTATO DI VETRINISTA E RILASCIO PATENTINO PROFESSIONALE

Presso **A.N.V.I (Associazione Nazionale Vetrinisti d'Italia)** con sede a Milano

**QUALIFICA PROFESSIONALE DI 'OPERATORE COLLAUDO E CONTROLLO QUALITA'
ED 'AUDITOR INTERNO'**

(1° classificata con votazione 97/100)

Presso Istituto Di Formazione e Specializzazione Professionale "Callegari"

DIPLOMA DI MATURITA' CLASSICA

Presso Liceo Ginnasio di Stato 'C. Rinaldini' di Ancona (AN)

Capacità ed esperienza in Direzione e Gestione punti vendita
Ricerca e implementazione di sistemi di gestione aziendale integrata
Conoscenza approfondita sistemi organizzativi interni spazio commerciale
Operatività centrata su incremento vendite / aumento redditività spazio
Utilizzo di un modello innovativo di gestione organizzata e
multidisciplinare del punto vendita
Modello M.O.S.P. (Maxima Optimization Sales Point)

**In primo
piano**

**Ambiti di
Competenza**

- STORE MANAGEMENT E GESTIONE ORGANIZZATA PUNTI VENDITA
- GESTIONE DEL PRODOTTO
- GESTIONE DELLA COMUNICAZIONE AZIENDALE
- ANALISI DEI COSTI PER LE DECISIONI AZIENDALI
- ANALISI DELL'AMBIENTE DI MARKETING
- COMPORTAMENTO D'ACQUISTO
- GLI ASPETTI ORGANIZZATIVI ED IL MARKETING INTERNO
- IL CONTROLLO DEI COSTI ED IL RISULTATO PRODOTTO MERCATO
- CONTROLLO DI GESTIONE NELL'AREA COMMERCIALE MARKETING
- IL CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM) E LA CUSTOMER SATISFACTION
- PIANO DI MARKETING E PRICING
- SELLING, GESTIONE DELLA FORZA VENDITA E DEI RAPPORTI CON IL PUBBLICO
- WEB MARKETING
- MARKETING INDUSTRIALE PER L'INNOVAZIONE
- RICERCHE DI MERCATO E STIMA DELLA DOMANDA
- SCELTA E GESTIONE DEI CANALI DISTRIBUTIVI
- GESTIONE PUNTI VENDITA E ORGANIZZAZIONE FUNZIONALE SPAZI COMMERCIALI
- COMUNICAZIONE VISIVA
- VISUAL MERCHANDISING, EXHIBITION MANAGEMENT E VETRINISTICA
- MARKETING POLISENSORIALE
- **IN POSSESSO DI COMPETENZE PROFESSIONALI CERTIFICATE DALLA REGIONE MARCHE (NR. 1/2/3/4/5/7/8)**

OTTIMA CONOSCENZA DELLA LINGUA INGLESE
OTTIMA PADRONANZA DELLO STRUMENTO OFFICE
BUONA CONOSCENZA E CAPACITA' OPERATIVA STRUMENTO EXCEL
UTILIZZO FREQUENTE AD USO PROFESSIONALE POWER POINT

**Lingua e
Competenze
Informatiche**

Attualmente

- HA APPROFONDITO LO STUDIO DI NEUROMARKETING E POLISENSORIALITA'
- HA STUDIATO SISTEMI DI SELLING POLISENSORIALE IN OTTICA DI MULTICANALITA' PER INCREMENTARE LE VENDITE ED LA REDDITIVITA' DELLO SPAZIO
- HA EFFETTUATO COSTANTE AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE E RICERCHE SUI NUOVI SISTEMI DI COMUNICAZIONE SENSORIALE ED EMOZIONALE, APPLICATE ALLA VENDITA
- HA IDEATO E STA IMPLEMENTANDO UN SISTEMA DI GESTIONE INTEGRATA E PROGRAMMATA DELLO SPAZIO (Modello M.O.S.P. - Maxima Optimization Sales Point), CHE STRUTTURA, ANALIZZA E MONITORA LE DINAMICHE OPERATIVE INTERNE AL PUNTO VENDITA, AL FINE DI ABBATTERE I COSTI ED AUMENTARE LA REDDITIVITA' DELLO SPAZIO, FAVORENDO ORDINE, ORGANIZZAZIONE E FUNZIONALITA' STRATEGICA



Competenze in Rilievo

- DIREZIONE AZIENDALE E COORDINAZIONE PUNTI VENDITA
- GESTIONE NEGOZI ED AREE COMMERCIALI
- COORDINAZIONE ATTIVITA' INTERNE PUNTI VENDITA (SINGOLI E RETAIL DI VARIE DIMENSIONI)
- SALES MANAGEMENT E GESTIONE RETE DISTRIBUTIVA
- GESTIONE PROGRAMMATA AREE COMMERCIALI E SPAZI DI VENDITA
- PIANIFICAZIONE AREE E ORGANIZZAZIONE SPAZI COMMERCIALI ED ESPOSITIVI
- STORE MANAGEMENT E DIREZIONE PUNTI VENDITA
- EXHIBITION MANAGEMENT e PIANIFICAZIONE STRATEGICA AREE DI VENDITA
- BRANDING PROJECT AZIENDALI APPLICATI ALLO SPAZIO
- ELEVATE COMPETENZE DI VISUAL MARKETING E VISUAL MERCHANDISING
- CONSULENZA MANAGERIALE DI DIREZIONE PUNTI VENDITA
- DIREZIONE E GESTIONE DEL PERSONALE ADDETTO ALLA VENDITA
- BRANDING E PROGETTAZIONE PIANI DI IMPRESA APPLICATI AL PUNTO VENDITA
- PIANIFICAZIONE STRATEGIE DI MARKETING E SISTEMI DI COMUNICAZIONE INTEGRATA

*Conoscenza Approfondita Tecniche Scenografiche E Metodi Di Lavorazione Dei Materiali
Progettazione, Organizzazione E Gestione Di Laboratori Creativi
Preparazione Di Arte Applicata Per Lavorazione Materiali Decorativo / Scenici
Moduli Di Laboratorio Manuale Per Preparazione Materiale Decorativo E Di Supporto Da
Utilizzare Per Allestimento Vetrine, Punti Vendita, In Stand Fieristici E Shoow Room
Realizzazione Ambientazioni Scenografiche
Tecniche E Metodi Di Packaging E Confezionamento
Laboratori Creativi E Riciclo Artistico*



ARTE E CREATIVITA'



Informazioni Aggiuntive

- HA ORGANIZZATO E TENUTO CONFERENZE DI SETTORE E SEMINARI SUI TEMI: IMPRESA ED IMPRENDITORIALITA', SVILUPPO DEL SETTORE COMMERCIO, VALORIZZAZIONE DELL'ARTIGIANATO E DEL PICCOLO COMMERCIO, METODI E STRATEGIE DI GESTIONE PUNTI VENDITA E VALORIZZAZIONE DEI NEGOZI
- ATTENZIONE ED INTERESSE RISPETTO AL TEMA DELLA VALORIZZAZIONE, SVILUPPO E MIGLIORAMENTO DEI CENTRI STORICI E DEI C.D. CENTRI COMMERCIALI NATURALI)
- HA PARTECIPATO AD INIZIATIVE FINALIZZATE ALLA VALORIZZAZIONE, SPINTA ED INCENTIVO ALLA IMPRENDITORIALITÀ ED ALLO SVILUPPO DELLA MICRO E PICCOLA IMPRESA
- HA PARTECIPATO AD INIZIATIVE DI SVILUPPO, SENSIBILIZZAZIONE E PROGETTAZIONE DI MODULI ATTUATIVI, PER COMPRENDERE LE CAUSE E CONTRIBUIRE A CONTRASTARE L'ABBANDONO SCOLASTICO (IN PARTICOLARE ADDETTI ALLA VENDITA ED OPERATORI DEL COMMERCIO) E FAVORIRE L'OCCUPAZIONE

HA FREQUENTATO :

- CORSO DI "WEDDING PLANNER"** (APRILE 2011)
presso EVENTI SPECIALI, Milano (MI)
- CORSO DI DIZIONE** (Ed.1 - 12 h, 2018 ; Ed.2 - 15 h, 2019)
presso ACCADEMIA 56 , Ancona (AN)
- CORSO DI LETTURA ESPRESSIVA** (Ed.1 - 12 h, 2018)
presso ACCADEMIA 56 , Ancona (AN)
- CORSO DI TEATRO BASE PER ADULTI**
(Stagioni 2017/2018 e 2018/2019)
presso ACCADEMIA 56, Ancona (AN)



CURIOSITA'

SETTORI ED AZIENDE

ESPERIENZA PROFESSIONALE / INCARICHI / COLLABORAZIONI PIANI STRATEGICI E/O ALLESTIMENTI

PRESSO PER CONTO DI

(DIRETTI E/O PER INTERMEDIAZIONE):

ARMANI
DIESEL
MARINA YACHTING
MANILA GRACE
SHOP ART
SLAM
MURPHY&NYE
IMPERIAL
MARINA RINALDI
BENETTON
PIXEL
RETAIL NEGOZI GLOBO
(Marche/Abruzzo/Molise)
DIESEL
(Marche ed Abruzzo)
CASIO
(Marche ed Abruzzo) /
TUC TUC
LILI GAUFRETTE
KENZO KIDS
ABSORBA
LOVABLE
FLYGIRL
KONTATTO
EGO
HELLY HENSEN
Henri LLOYD
...

MANILA GRACE
WOOLRICH
REBECCA ROSS
YCLOU
OLIMPYAS
H2O
BLUE GIRL
COMPANIA FANTASTICA
CJLOVE
TALCO
GAUDI'
NEERA
CATERPILLAR
(Marche ed Emilia Romagna)
SUSY MIX
(Marche ed Umbria)
SUN68
Bob
MASSIMO REBECCHI
TRUSSARDI
CALVIN KLEIN
ARMANI JEANS
DANNY ROSE
AT.P.CO
IMPERIAL
TAKESHY KUROSAWA
BANANA MOON
...

LEVI'S
PENNY BLACK
SISTE'S
MORE
No-Na'
MONDO SOLIDALE
NORTHLAND
RELISH
EXE
ANNARITA N
RINASCIMENTO
LUNATIC
ELSAMANDA
SIA HOME
CROMIA
BLUE GIRL
GUESS
DESIGUAL
LOVE MOSCHINO
PEPEROSA
TOSCA BLU
BON BON
RONNIE KEY
LISALU'
RIFLE
GAIALUNA
VALENTINO
...

ABBIGLIAMENTO UOMO DONNA BAMBINO / SCARPE ED ACCESSORI / PELLETTERIE / VARIE TIPOLOGIE DI ATTIVITA' VENDITA E PRODUZIONE ARTICOLI OGGETTISTICA ED ARREDO / COLLABORAZIONI PER STRUTTURAZIONE SHOW ROOM / ATTIVITA' DI AFFIANCAMENTO E FORMAZIONE NEI SETTORI RISTORAZIONE & FOOD (RISTORANTI, AGRITURISMO, BAR, PIZZERIE, PASTICCERIE, PANETTERIE, DEGUSTAZIONE, SUPERMERCATI E MACELLERIE) / OTTICA / SANITARIA / ERBORISTERIA / ENOTECA / PROFUMERIA / CENTRI ESTETICI / PARRUCCHIERIE / ARTICOLI SPORTIVI / NEGOZI DI ANIMALI / SHOW ROOM ARREDO CASA / DITTE DI LAVORAZIONE MATERIALI PLASTICI E PRODUZIONE OGGETTISTICA / FIORISTI / STUDI FOTOGRAFICI / GIOIELLERIE / OREFICERIE / LABORATORI ARTIGIANI DI LAVORAZIONE, DECORAZIONE (LEGNO / FERRO / CERAMICA / TESSUTI) / BORSE E ACCESSORI / ARREDO / RIVESTIMENTI E PAVIMENTI / GELATERIE / INTIMO / etc.

ESPERIENZA DIDATTICA (*)

ANNO DI RIFERIMENTO	MATERIE DI INSEGNAMENTO SU INCARICO PROFESSIONALE ESTERNO PRESSO SCUOLE DI FORMAZIONE PROFESSIONALE, STRUTTURE ACCREDITATE E/O CORSI, PIANI OPERATIVI E PROGETTI INTERNI A SPAZIO VETRINA
2019 (in corso)	<ul style="list-style-type: none"> • Applicazione coordinata modello MOSP • Strutturazione e Coordinazione Store Gallery • Strategie di vendita e gestione organizzata del punto vendita • Partecipazione e collaborazione attiva con Scuole e strutture di formazione per realizzazione e promozione progetti di formazione professionale per aziende e privati a fini occupazionali • Store Management e gestione spazio commerciale • Marketing (Competenze tecnico professionali) • Visual Strategy e gestione programmata del punto vendita • Tecniche di vendita tradizionali ed innovative per la fidelizzazione del cliente • Elementi di gestione ed organizzazione aziendale • Store Management e gestione organizzata punto vendita • Gestione funzionale e programmata aree commerciali
2018	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicazione visiva applicata allo spazio • Strategie di vendita e gestione organizzata del punto vendita • Visual Merchandising • Store Management e gestione spazio commerciale • Cittadinanza attiva (Competenze chiave di cittadinanza) • Marketing (Competenze tecnico professionali) • Tecniche di vendita tradizionali ed innovative per la fidelizzazione del cliente • Elementi di gestione ed organizzazione aziendale • Store Management e gestione organizzata punto vendita • Gestione funzionale e programmata aree commerciali
2017	<ul style="list-style-type: none"> • Moduli 'Tecniche di allestimento ed esposizione' • 'Tecniche di vendita ed assistenza al cliente' (Docenza Corso 'Operatore ai servizi di vendita') • Moduli : 'Elementi di gestione ed organizzazione aziendale' • 'Psicologia, comunicazione, problem solving e tecniche di mercato' • Elementi di diritto previdenziale, tributario, contrattuale per attività di impresa' • Docenza Corso Estetista (specializzazione 900 ore) • Moduli 'ORGANIZZAZIONE E FUNZIONAMENTO PUNTO VENDITA' • Moduli di affiancamento di gestione punti vendita ed aziende • Tecniche di vendita ed elementi di gestione ed organizzazione aziendale • Store Management e gestione organizzata punto vendita • Gestione funzionale e programmata aree commerciali

<p>2015 2016</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Moduli 'ORGANIZZAZIONE E FUNZIONAMENTO PUNTO VENDITA' • Moduli 'Pianificazione del lavoro e conoscenza del contesto' • 'Tecniche di allestimento ed esposizione' • Moduli formativi Scuola parrucchieri ed estetica • Tavoli di Lavoro multidisciplinari per attività commerciali e imprese • Corsi di vetrinistica per attività commerciali ed artigiane • Modulo allestimento dello spazio commerciale e vetrinistica • Store Management e gestione organizzata punto vendita • Gestione funzionale e programmata aree commerciali
<p>2014</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Progettazione percorsi formativi e di aggiornamento professionale per punti vendita e negozi • Coaching per allestimento apertura nuovo punto vendita • Visual Coaching (periodico e saltuario) in sito • Corso "Arte e creatività in vetrina" • Docenza in strategia aziendale e gestione d'immagine corso S.A.B. • Corso 'Visual Merchandising e strategie di vendita visiva' • Progettazione corsi di formazione professionale, pills e store experience • Strumenti di progettazione aziendale e comunicazione d'immagine coordinata in fase start up • Modulo di formazione 'Strategie di vendita e allestimento vetrina' • Incarico di Giudice tecnico per concorso amatoriale vetrina di Natale 2014 (Jesi) • Visual Coaching e formazione in sito presso punti vendita e negozi • Progettazione Tavoli di lavoro multidisciplinare per punti vendita e negozi • Tavoli di lavoro multidisciplinari per punti vendita e negozi • Corsi di vetrinistica per attività commerciali ed artigiane
<p>2013</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Moduli formativi rinnovo dell'immagine aziendale • Visual merchandising, Analisi del prodotto e del contesto • Comunicazione visuale e strategie espositive e di vendita • Strategie espositive applicate alla vetrina • Gestione del cliente • Tecniche di gestione dello spazio di vendita • Strategie di coinvolgimento emotivo del cliente applicate allo spazio • Impostazione e gestione del sistema qualità ISO 9001 / aggiornamenti normativi / Procedure operative e processi di Qualità / Il manuale della qualità / Progettazione e produzione di qualità / Audit e verifiche ispettive interne / Procedimento di certificazione / Gestione delle non conformità nel processo aziendale • Progettazione corso di formazione "Visual Merchandising" per le zone di Fano, Pesaro, Civitanova e San Benedetto del Tronto • Visual merchandising / Analisi del prodotto e del contesto / Comunicazione visuale e strategie espositive e di vendita / Tecniche di gestione del cliente / Tecniche di gestione dello spazio di vendita / Il coinvolgimento del cliente • Gestione del processo di vendita / metodi di comunicazione interpersonali / gestione della trattativa di vendita / strategie nella comunicazione di vendita / comunicazione e linguaggio verbale e non verbale / comunicazione visiva e promozione del

	<p>prodotto / Analisi del processo di vendita / Strategie aziendali e promozione / Il linguaggio della vendita / La trattativa / la gestione dello spazio / la promozione del prodotto / visual merchandising e vendita viva / vetrina e corner espositivi / gestione del punto vendita e dello spazio commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Visual merchandising pills” per azienda Monomarca (formazione personale a livello nazionale) • Formazione professionale avanzata, rivolta al personale impiegato nei punti vendita di un noto Brand (store manager, addetti alla vendita, visual merchandiser interni, monomarca e multibrand) • Progettazione percorsi formativi in comunicazione viva e strategie di vendita • Visual coaching individuale (teoria+pratica) e Formazione professionale
2012	<ul style="list-style-type: none"> • Progettazione percorsi formativi per coaching in sito • Analisi e studio strategia viva per implementare strategie operative interne al punto vendita • Presentazione percorsi formativi in comunicazione viva • Percorso di Pianificazione e gestione immagine commerciale del punto vendita • Rinnovo dell’immagine aziendale / Visual merchandising / Analisi del prodotto e del contesto / Comunicazione visuale e strategie espositive e di vendita / vetrinistica • Tecniche di gestione del cliente / Il coinvolgimento emotivo del cliente • Visual Merchandising / Tecniche e strategie di vendita visuale • Ha collaborato alla progettazione con incarico di docenza (Visual Merchandising, Gestione dello spazio di vendita, gestione del prodotto) di Corsi di Formazione rivolti a commercianti, addetti alla vendita e titolari di aziende
2011	<ul style="list-style-type: none"> • Progettazione percorsi di formazione • Pianificazione corsi professionali in comunicazione viva • Presentazione percorsi professionali di settore (Estetica / Commercio • Polisensorialità / Comunicazione viva / Strategie di comunicazione e vendita • Studio di fattibilità di micro e macro percorsi formativi gratuiti, finanziati ed a pagamento • Visual Merchandising : Gestione dello spazio di vendita • Gestione prodotto e comunicazione viva finalizzata alla vendita • Gestione spazio di vendita ed intro al Visual merchandising • Pianificazione aree di vendita e le regole dell’allestimento • Il messaggio integrato: la vetrina e le regole della comunicazione visuale • Progettazione percorso di formazione, studio e ricerca metodo ‘marketing emozionale’ e progettazione relativo processo didattico • Progettazione / Ideazione /promozione e presentazione percorsi formativi di Spazio Vetrina • Marketing emozionale, seminario di formazione <i>“Una nuova frontiera per il benessere : vendere emozioni”</i> rivolto ad esercenti attività settore estetica e benessere • Gestione dell’offerta di vendita / gestione del cliente / Gestione dello spazio e dell’allestimento • Tecniche di comunicazione di vendita / Metodi di comunicazione / Linguaggio verbale / non verbale e linguaggio del corpo

	<ul style="list-style-type: none"> • Gestione cliente e gestione della relazione interpersonale nei contesti commerciali • Docenza vetrinistica / Visual Merchandising / Tecniche di vendita / Gestione del prodotto / Gestione del Cliente/ Gestione dello spazio di vendita / Comunicazione visiva
2007 2008 2009 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Presentazione e progettazione percorsi formativi in Vetrinistica (60 ore) • Visual Merchandising / Tecniche di vendita / Gestione del prodotto • Gestione del Cliente / Gestione dello spazio di vendita / Comunicazione visiva • Presentazione e progettazione seminari di approfondimento e di incontri formativi in vetrinistica e visual merchandising • Docenza vetrinistica / Visual Merchandising • Progettazione / Ideazione e presentazione percorsi formativi di settore (commercio) • Tecniche di vendita / Gestione del prodotto / Gestione del Cliente • Gestione dello spazio di vendita/ Comunicazione visiva

(*) Su richiesta si invia Modulo 'allegato D', contenente la **Tabella dettagliata** relativa agli incarichi di docenza effettuati, in cui si specifica : Annualità di riferimento / Titolo del Modulo di incarico / N.ro ore di docenza effettuate / Specifica Istituti e/o Strutture di Formazione ospitanti / Codice del corso di identificazione e/o qualifica (riconosciuto, finanziato e/o autorizzato)

ESPERIENZA PROFESSIONALE

ANNO	TIPOLOGIA DI ATTIVITA'	PRESSO
2019	CONSULENZA DI DIREZIONE / GESTIONE AZIENDALE E COORDINAZIONE PUNTI VENDITA / VISUAL COACHING / VISUAL MARKETING / VISUAL MERCHANDISING / STRATEGIE DI COMUNICAZIONE INTEGRATA E VENDITA / BRANDING PROJECT / APPLICAZIONE INTEGRATA MODELLO MOSP	Attività di affiancamento di direzione, Visual marketing, Visual Merchandising / Applicazione strategie coordinate di comunicazione integrata e gestione programmata e periodica spazi espositivi presso aziende e punti vendita di varie dimensioni, tipologie e appartenenti a molteplici settori merceologici
2018	CONSULENZA DI DIREZIONE / GESTIONE AZIENDALE E COORDINAZIONE PUNTI VENDITA / VISUAL COACHING / VISUAL MARKETING / VISUAL MERCHANDISING / STRATEGIE DI COMUNICAZIONE INTEGRATA E VENDITA / BRANDING PROJECT	Attività di affiancamento di direzione, Visual marketing, Visual Merchandising / Applicazione strategie coordinate di comunicazione integrata e gestione programmata e periodica spazi espositivi presso aziende e punti vendita di varie dimensioni, tipologie e appartenenti a molteplici settori merceologici
2017	CONSULENZA DI DIREZIONE / GESTIONE AZIENDALE E COORDINAZIONE PUNTI VENDITA / VISUAL COACHING / VISUAL MARKETING / VISUAL MERCHANDISING / STRATEGIE DI COMUNICAZIONE INTEGRATA E VENDITA / BRANDING PROJECT	Attività di affiancamento di direzione, Visual marketing, applicazione strategie coordinate di comunicazione integrata e gestione programmata e periodica spazi espositivi presso aziende e punti vendita di varie dimensioni, tipologie e appartenenti a molteplici settori merceologici
2016	COORDINAZIONE PUNTO VENDITA E GESTIONE AFFIANCATA / BRANDING OPERATIVO APPLICATO AL PUNTO VENDITA / STRUTTURAZIONE E ROTAZIONE OFFERTA INTERNA AL PUNTO VENDITA	Direzione affiancata punto vendita ABC MODA, coordinazione integrata spazio di vendita e formazione professionale specifica incentrata sulla gestione e programmazione attività interne. Attività di Branding applicata alla gestione spazio di vendita.
2015	AFFIANCAMENTO DI GESTIONE PROGRAMMATA PUNTI VENDITA E NEGOZI	Affiancamento di gestione programmata per allestimento periodico punti vendita e coordinazione immagine aziendale coordinata a strategie di vendita

2015	RESTYLING PUNTI VENDITA	Programmazione e gestione allestimento interno del punto vendita e della vetrina applicando strategie espositive mirate ad ottenere specifici obiettivi commerciali in linea con la dinamica aziendale
	INAUGURAZIONE E APERTURA NUOVO PUNTO VENDITA	Nuova apertura / Inaugurazione / Modulo opening e Branding View
	RESTYLING PUNTI VENDITA	Programmazione ex novo / ristrutturazione espositiva /gestione spazi interni, mirate ad ottenere specifici obiettivi commerciali
	ALLESTIMENTI PERIODICI PROGRAMMATI	Programmazione e gestione allestimento interno del punto vendita e della vetrina applicando strategie espositive mirate ad ottenere specifici obiettivi commerciali in linea con la dinamica aziendale
	COORDINAZIONE E GESTIONE AFFIANCATA E PROGRAMMATA PUNTI VENDITA / COORDINAZIONE INIZIATIVE PUNTI VENDITA E NEGOZI DI VARIE TIPOLOGIE DI GENERE E MERCEOLOGIA	Programmazione e gestione allestimento interno del punto vendita e della vetrina applicando strategie espositive mirate ad ottenere specifici obiettivi commerciali in linea con la dinamica aziendale singola e di gruppo
2014	PROGETTAZIONE D'IMMAGINE PUNTI VENDITA	Pianificazione e definizione strategie di vendita visiva per progettazione sito web / applicazione metodi gestione immagine integrata
		Gestione immagine integrata ed affiancamento nell'allestimento nuovo punto vendita per inaugurazione

	AFFIANCAMENTO MANAGERIALE E VISUAL COACHING	Affiancamento manageriale e coaching per implementazione sistema di gestione programmata spazi espositivi e punti vendita (Marche e Umbria) in programma Abruzzo
	STUDIO D'IMMAGINE E PROGRAMMAZIONE VISUAL E COACHING IN FASE START UP	Studio e progettazione d'immagine aziendale per coordinazione siti internet di attività strutturate o in fase start up (Marche e Umbria) e studio strategico di immagine per promozione e posizionamento prodotto
	AFFIANCAMENTO DI GESTIONE PROGRAMMATA PUNTI VENDITA E NEGOZI	Affiancamento di gestione programmata per allestimento periodico punti vendita e coordinazione immagine aziendale coordinata a strategie di vendita
	RESTYLING PUNTI VENDITA	Programmazione e gestione allestimento interno del punto vendita e della vetrina applicando strategie espositive mirate ad ottenere specifici obiettivi commerciali in linea con la dinamica aziendale
2013	FORMAZIONE PERCORSO IN SITO E VISUAL COACHING	Formazione in sito (Visual coaching) presso punti vendita situati nella zona di Senigallia e Jesi
	COORDINAZIONE D'IMMAGINE EVENTO BAROCCO AD OSIMO	Progettazione e gestione immagine coordinata di circa 20 punti vendita situati nel centro storico di Osimo
	ATTUAZIONE PROGRAMMA WAY TO VISUAL	Sistema di consulenza in alcuni punti vendita (Marche ed Umbria) di allestimento programmato e strategico del punto vendita
	SPERIMENTAZIONE STUDIO D'IMMAGINE PER PROGETTAZIONE SITO WEB	Studio d'immagine commerciale per progettazione visiva e strategica sito web aziendale

	PROGETTAZIONE LABORATORI CREATIVI PER ALLESTIMENTI ED ESPOSIZIONI	Pianificazione percorsi formativi e moduli per creare allestimenti ed esposizioni efficaci e d'impatto
2012	SPERIMENTAZIONE STUDIO D'IMMAGINE PER PROGETTAZIONE SITO WEB	Studio sperimentale d'immagine commerciale per progettazione visiva e strategica sito web
		Studio sperimentale d'immagine commerciale per progettazione visuale e strategica di un sito web
	PROGETTAZIONE VISUAL SPAZIO COMMERCIALE ED ALLESTIMENTO PARETI ESPOSITIVE E VETRINE	Allestimento per apertura nuovo punto vendita di abbigliamento sito nel centro di Fabriano
	PROGETTAZIONE D'IMMAGINE PUNTI VENDITA	Studio d'immagine, coordinazione, progettazione spazio commerciale, esposizione ed allestimento punti vendita Mondo solidale botteghe Civitanova Marche e Macerata
2011	CONSULENTE D'IMMAGINE	Allestimento su incarico di agenzia di Milano in punto Vendita PIXEL in occasione di una campagna pubblicitaria (Marche)
	CONSULENTE D'IMMAGINE (Incarico di Vetrinista, Visual Merchandiser, Consulente esperto di comunicazione visiva)	Riprogettazione e realizzazione allestimento spazio interno e vetrina in punti vendita di varia tipologia, nelle zone di Ancona e provincia, Macerata e provincia, Umbria e prossimamente, in programma, Abruzzo
2010	CONSULENTE D'IMMAGINE	Allestimento vetrine di negozi ed attività commerciali in genere nella zona di Ancona, Macerata e provincia (centri estetici, oggettistica, bar, abbigliamento, etc.)
	CONSULENTE D'IMMAGINE	Allestimento su incarico di un agenzia di comunicazione di Milano di punti vendita DIESEL (Marche ed Abruzzo) in occasione di una importante campagna pubblicitaria

	CONSULENTE D'IMMAGINE	Su incarico di agenzia di comunicazione di Milano allestimento corner interni e vetrine della CASIO (negozi Marche ed Abruzzo)
2006/ 2009	VETRINISTA	Ha allestito vetrine di negozi appartenenti a varie categorie merceologiche in occasione di eventi e ricorrenze (bar, ottica, negozi di oggettistica, abbigliamento, etc.)
	Giugno 2009 CONSULENTE D'IMMAGINE	Apertura Spazio Vetrina e svolge consulenza d'immagine commerciale e formazione professionale in vetrinistica, visual merchandising e store management
Fino al 2006	<ul style="list-style-type: none"> • ADDETTA ALLA VENDITA NEGOZIO ABBIGLIAMENTO • RESPONSABILE DI GESTIONE PUNTO VENDITA • VETRINISTA RESPONSABILE ALLESTIMENTO • ORGANIZZAZIONE EVENTI • RESPONSABILE DI GESTIONE DEL SISTEMA QUALITA' 	

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).

Data 19/03/2019



FIRMA

Spazio Vetrina
Via Sbrozzola, 40
66021 Camerano (AN)
Tel. 071.4606392



SPAZIO VETRINA di Giada Baldoni Via Sbrozzola n. 40, 66021 Camerano (AN)
071.4606392 +39 331.3503244 P.I. 02428260422 C.F. BLDGDI75560A2710
www.spaziovetrina.net info@spaziovetrina.net