

# Curriculum Vitae

## Viviana Picco

Nata a Milano il 24 febbraio 1970, coniugata

Residente in via dei Fiordalisi,1 – MI. Tel. 02/ 40072261 cell. 351/2520466

Mail: [v.picco1980@gmail.com](mailto:v.picco1980@gmail.com)

### Studi

da settembre 1990  
ad ottobre 1996

#### **Università Cattolica del S. Cuore di Milano**

- Diploma di laurea in Scienze Politiche ad indirizzo politico-sociale
- Tesi di laurea in psicologia sociale: "Colloquio", che comprende tra i settori analizzati quello dell'orientamento al lavoro e quello dell'intervista motivazionale utilizzata nel marketing
- Relatore: Prof. Assunto Quadrio Aristarchi

1985 - 1990

#### **Istituto Bronzini Maino**

- Diploma di maturità tecnico-commerciale, specializzazione in Periti Aziendali e corrispondente in lingue estere

### Lingue straniere

**Tedesco** Buona conoscenza della lingua scritta e parlata  
**Inglese** Buona conoscenza della lingua scritta e parlata

### Esperienze professionali

dal 1990 al 1995

- Consulenza per agenzie specializzate nell'organizzazione di fiere e congressi a livello nazionale, in particolare scelta del personale, pianificazione e supervisione degli eventi.  
Attività all'interno dell'ufficio stampa per **PLANNING**, società di pubbliche relazioni

dal 1995 al 1997

- Attività nell'area selezione del personale presso la Società di riorganizzazione aziendale **GESTO S.r.l.**, in particolare colloqui di assunzione, studio del profilo psicologico dei potenziali candidati attraverso l'intervista motivazionale

- dal 1997 ad 1999
- Impiegata presso il **GRUPPO BANCARIO CITIBANK** nell'area finanziamenti Citifin. Esperienza di due anni nel settore della vendita di prestiti personali con mansioni di valutazione delle pratiche.
- dal 1999
- Impiegata presso **VEDIOR S.p.A** , leader come Agenzia per il Lavoro, come responsabile di filiale ed addetta all'acquisizione commerciale e successivamente come Key Account National , (trattative, offerte , accordi quadro, negoziazione e post vendita). Orientamento al cliente e colloqui attitudinali, ad interim area manager zona sud ovest Milano.
- nel 2009
- Acquisizione di **RANDSTAD ITALIA S.p.A** attività di procacciamento, acquisizione e gestione dei clienti. Monitoraggio portafoglio e azioni di retention verso i competitors; focus sui risultati di vendita contatti con referenti decisionali di aziende strutturate, approccio di natura consulenziale.
- dal 2010 al 2011
- Impiegata presso **A.G.P** studio commercialista occupandomi della parte relativa alla consulenza del lavoro.
- dal 18 marzo 2011
- Impiegata presso **ADECCO S.p.A** , come responsabile commerciale e poi come account specialist per il settore events & fashion.
- dal 12 luglio 2012
- Sales Manager presso **INFOJOBS S.p.A** parte di Schibsted Media Group, tra i leader mondiali del settore editoriale su stampa e online, operante in 30 paesi con 6.800 dipendenti del Gruppo Schibsted. e-recruiting, selezione di personale, annunci di lavoro, offerte di lavoro, recruiting online, ricerca CV in database, advertising. Gestione di un portafoglio aziende large e medium oltre che dell'acquisizione di clienti nuovi e prospect. Responsabilità della gestione di tutto il processo di vendita dalla creazione dell'offerta, alla trattativa e negoziazione, fino all'acquisizione completa del cliente. Creazione in autonomia di progetti, convenzioni e accordi quadro customizzati per i Top Client, garantendo una fidelizzazione costante e proattiva. Viaggi su tutto il territorio nazionale per garantire la massima disponibilità alle aziende clienti.
- da febbraio 2018
- Area Manager Nord Est presso **ELPE HR Agenzia per il Lavoro** Responsabile dell'andamento economico e dell'attività commerciale delle zone di mia competenza (Verona, Padova, Mestre Venezia, Vicenza, Bologna, Piacenza). Analisi, definizione piano di azione, gestione e supervisione delle attività commerciali, acquisizione clienti, cross selling. Monitoraggio della corretta performance dei collaboratori nel rispetto dei parametri qualitativi e quantitativi stabiliti. Gestione dei portali di annunci per il reclutamento. Start up nuove filiali.

#### **Altre informazioni**

- Buona conoscenza dei principali software applicativi, Windows , Word, Excel, Outlook, Power Point
- Familiarità di lavoro con banche dati, gestionali e social network.  
Automunita

---

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai fini di ricerca e selezione del personale (DLGS 196/2003)*