



Teresa De Filippi

Indirizzo:

Via Santa Giulia 43 – 10124 TORINO

Telefono:

+39 348 4123385

Email:

tdefili7@gmail.com

Summary

Più di 20 anni di esperienza nel campo del Marketing Strategico, dell'analisi della concorrenza, con una profonda conoscenza delle strategie di benchmarking, gli strumenti e i processi nell'ambito delle macchine da Costruzioni, Agricole e Industriali.

Focalizzata sul raggiungimento degli obiettivi, specialmente dedicata alla costruzione di team di persone coesi e attenti al risultato.

Skill Highlights

- Project management
- Decision maker
- Problem solving
- Creative design
- Forward thinking
- Attenzione al cliente

Experience

Customer Relationship Management, Sales Tools e Pricing Europe Manager – 10/2021 attualmente

CNH CASE Construction Equipment Europe – Marketing e Business Operations

Gestisco il team di Pricing e CRM per CASE Construction Europe, lavorando a stretto contatto dell'organizzazione vendite e Finance, al fine di garantire gli obiettivi di marginalità, a livello di region, sia in termini di processi che di sistemi.

Monitoro i trend di mercato e il posizionamento competitivo per assicurare le migliori capacità di definizione della leva del prezzo. Lavoro a stretto contatto con i team di Network Development, ICT e Sales Tool development per sviluppare le piattaforme di CRM, adattandole alle esigenze del mercato delle macchine movimento terra.

Strategy Manager - 02/2019 – 09/2021

CNH Industrial – Strategy Construction Equipment

Ho lavorato a stretto contatto con il top management team al fine di stabilire il piano strategico in un orizzonte temporale di 3/5 anni e assicurare che il piano di azioni e le risorse necessarie per la sua implementazione siano propriamente allineati.

Market Intelligence-Mobility and Transport Studies cross branding Manager – 06/2015 – 01/2019

CNH Industrial EMEA Commercial Services

Ho gestito il team europeo responsabile della definizione e realizzazione delle linee guida derivanti dalle attività di marketing intelligence, con lo scopo di identificare le opportunità a più alto valore aggiunto, indirizzare le sfide di business maggiormente critiche, fornire le analisi più efficaci in merito alle aree di business, mercati, clienti e ambiente competitivo dei brand di CNH, al fine di fornire input per velocizzare il processo decisionale e ottimizzare gli investimenti nello sviluppo di nuovi prodotti.

Experience

Market Intelligence Manager EMEA Region - 04/2012 – 05/2015

CNH Product Portfolio Management

Ho gestito il team dedicato all'analisi dell'ambiente competitivo al fine di supportare il processo decisionale di Product Portfolio, attraverso la definizione di casi aziendali specifici del settore di mercato della concorrenza.

Corporate Marketing Specialist – 01/2010 – 03/2012

CNH Construction Equipment – Corporate Marketing

Ho gestito le attività di analisi di mercato e della concorrenza volte alla definizione del piano strategico, a supporto delle attività di Product Portfolio, su scala globale.

Business Strategy Specialist – 09/2008 – 12/2009

New Holland Kobelco Construction Machinery - Business Operations

Ho gestito le attività di Business Strategy and Market Analysis per il mercato movimento terra a livello globale

Brand Communication Specialist – 12/2006 – 08/2008

New Holland Kobelco Construction Machinery - Marketing

Ho gestito le attività di comunicazione BTL (produzione multimediale audio-video, impaginati, campagne pubblicitarie, identificazione della rete di concessionarie, etc.) del Brand New Holland Kobelco per il mercato europeo.

Brand Strategy Specialist – 04/2000 – 11/2006

CNH Construction Equipment – Strategic Marketing and Brand Governance

Implementazione della strategia multimarca e multidistribuzione; attività di supporto al Piano Strategico Industriale; analisi e sviluppo della rete di concessionari a livello mondiale; segmentazione della clientela; analisi dell'ambiente competitivo.

Education

Master Degree: Lettere Classiche – Filologia Classica (*Storia della Lingua Latina*), Università degli Studi di Torino (1997):
Sperimentalismo linguistico nell'età di Cesare: i mimi di Laberio
Final Mark: 110 cum laude/110

Awards:

MENZIONE OPTIME, ho ricevuto la Menzione Optime conferita dall'*Unione Industriale di Torino* ai migliori laureati dell'a.a. 1997/1998

Languages

English proficiency

French medium level

Certifications

SDA Bocconi: executive *Basic Marketing* (planning e benchmark competitivo; STP Segmentation, Targeting, Positioning; value creation; customer relations; analisi strategia distributiva, comunicazione, coordinamento attività di marketing)

Consorzio Multisetoriale Piemontese: *Marketing Manager role training*

CSEA: *Project Manager training*

ISVOR FIAT: *Professional training*

ISVOR FIAT: *Investment Control*