



Curriculum

# FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **MONTEMURRO CARMELA**  
Indirizzo  
Telefono  
Fax  
E-mail [REDACTED]  
Nazionalità Italiana  
Data di nascita

## ESPERIENZA LAVORATIVA

2007 - oggi

*ACI Informatica SpA - Dirigente*

*Project Marketing Manager per ACI Italia c/o Direzione Attività Associative e Sviluppo Reti e per il Club ACI Storico*

- Responsabile Italia/estero del programma internazionale Show your Card! circuito di sconti e vantaggi dedicato a ca. 100 MLN di soci in Italia, Europa Usa e Canada, con sede a Bruxelles c/o la società ArcEurope  
Rapporti/accordi con 35 Club automobilistici/partner commerciali europei ed extraeuropei per la definizione di una offerta unica; ca 60.000 punti convenzionati  
Definizione delle condizioni contrattuali, gestione delle *partnership* e delle attività di comunicazione correlate: sito - sezione dedicata al progetto - news letter nazionale, guida. gestione di 120 accordi italiani con ca 1.200 esercizi convenzionati.
- Membro del "Marketing Standing Committee" - Bruxelles (2002 - 2014)  
Condivisione di attività di Marketing e Comunicazione, *sharing of best practice* tra i Club aderenti ad ArcEurope
- Project Marketing Manager "Club ACI Storico"  
Definizione e lancio del Club dedicato ai collezionisti e appassionati di auto d'epoca  
Attività di Marketing, Comunicazione e Pubbliche Relazioni propedeutiche alla definizione e gestione dell'offerta, delle partnership e allo sviluppo del Club.  
Partecipazione agli eventi di settore esterni e organizzati dalla rete ACI

2002 - 2007:

*Responsabile Marketing ACI CONSULT S.p.A. Dirigente*

*Collaborazione c/o Direzione Soci - Ufficio Marketing*

*Definizione e lancio di progetti affidati dall'azionista, sviluppo di nuovi spazi di crescita.*

*Iniziative principali:*

- progetto "ACI Muove la Mobilità" - ACI per la mobilità sostenibile in Italia - iniziativa in collaborazione con il Min. dell'Ambiente e Aziende italiane, pubbliche e private, leader di mercato.  
Realizzati Piani Spostamenti Casa-Lavoro-Casa per ca. 45.000 dipendenti in Italia.  
Erogati corsi di formazione per Mobility Manager – formati ca. 600 Manager.  
Attuate soluzioni di mobilità sostenibile (car sharing, car pooling, TPL, navette aziendali, etc.)
- Progetto COL - Bollo Sicuro nazionale ACI", incremento/fidelizzazione portafoglio attraverso l'erogazione del servizio di pagamento della tassa automobilistica, incluso nel pacchetto offerta, tramite canale bancario.

- ACI Okkei: tessera per il target giovani, realizzazione di una card caratterizzata da un'offerta di prodotti/ vantaggi ad hoc per il segmento di mercato, basata su accordi nazionali/ internazionali e sul supporto di un sistema di referral/fidelity dedicato.

2000 - 2002:

Mary Kay USA - Country Head - Dirigente

Filiale italiana della Multinazionale Americana MARY KAY COSMETICS Inc

A diretto riporto degli Headquarter USA - Dallas

Responsabilità dello Start-up della sede italiana. Gestione economica, finanziaria e amministrativa dell'azienda.

Attuazione e sviluppo delle strategie di business direttamente condivise con il CEO USA.

Responsabilità della definizione e implementazione dei piani di Marketing e comunicazione, sviluppo della rete di vendita.

Gestione di ca150 risorse commerciali sul territorio, BEP in 2,5 anni, network capillare di concessionari nel centro nord Italia

1998 - 2000:

Luisa Spagnoli S.p.A. - Marketing & Sales Manager centro sud - Quadro

Responsabilità della gestione e dello sviluppo di 75 p.v. Gestione del budget e degli obiettivi di vendita condivisi con la proprietà. Reclutamento e formazione delle risorse commerciali. Restyling dei p.v. dell'area di competenza con nuovi standard qualitativi e quantitativi, incremento fatturato in 2 anni, del 13% ca.

1997 - 1998:

Carole Frank Francia – Modena, Responsabile Commerciale concessionario italiano- quadro Start up della sede italiana. Implementata rete vendita nord-centro Italia, 80% di copertura del territorio

1992 - 1997

SANPAOLO Invest S.I.M. S.p.A., Campania, Emilia Romagna e Marche

Sales area Manager - E. Romagna. Apertura nuove filiali sviluppo/coordinamento rete

Junior Manager – team leader di 10 risorse.

Promotore Finanziario - iscrizione Albo Nazionale

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Dal 1995 - oggi

P- MBA Marketing and Management –Oxford Business College

Corso di "Management e Comunicazione per le imprese" - LUISS, Roma

Laurea in Scienze dei Servizi Giuridici

## ALTRA LINGUA

### INGLESE

Ottimo livello - parlato e scritto

### FRANCESE

Buon livello - parlato e scritto