

Aleida Lima  
Roma-Italia  
+39 353 3040178  
[limaconsulenze@gmail.com](mailto:limaconsulenze@gmail.com)



Ho sempre ritenuto che, il più grande dono dato agli uomini, sia la capacità di creare.

Per questo motivo da oltre dieci anni mi occupo di comunicazione e sviluppo commerciale.

L'opportunità di lavorare in diverse aree, mi ha permesso, da una parte di acquisire esperienze e competenze professionali e dall'altra di arricchire la mia personalità .

Mi piace continuare il percorso all'interno di realtà dinamiche e propositive, ho come ambizione essere parte attiva nella creazione di progetti e di nuove sinergie.

Autorizzo il trattamento dei dati personali presenti nel CV ai sensi del D.Lgs. 2018/101 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).

# Aleida Lima

Tel: +39 3533040178 - Email: [limaconsulenze@gmail.com](mailto:limaconsulenze@gmail.com)

Doppia cittadinanza: Italiana e Capoverdiana



## ESPERIENZA

---

### **REVLON PROFESSIONAL - Consulente Commerciale**

Novembre 2019-Giugno 2020 Roma, Italia

Applicazione delle strategie commerciali, delle attività di vendita, delle azioni di marketing. Ampliamento e crescita del parco cliente. Progettazione di percorsi di formazione e campagne ADV Gestione di un'area con oltre 700 licenze, 2.100 addetti.

### **KERING EYEWEAR SPA - Trade Marketing in store specialist**

Ottobre 2016-Ottobre 2018 Centro/Sud Italia

Assicurare il raggiungimento degli obiettivi di vendita e distributivi prefissati, coerentemente con la politica commerciale.

Ampliamento e crescita del parco cliente attraverso lo sviluppo di modelli di business, formazione e azioni di marketing.

Focus Brand: Gucci, Cartier, Bottega Veneta, Yves Saint Laurent, Brioni, Stella McCartney, Tomas Maier, Christopher Cain, Pomellato, Alexander McQueen.

Forecast in dodici mesi: 25 M. Formazione del personale dei tre corner presso Rinascente Roma Tritone, Roma Fiume, Cagliari.

Gestione di oltre 2000 store partner e supporto alla FO.Ve nel corretto posizionamento dei brand.

### **L'OREAL ITALIA SPA - Consulente Commerciale**

Gennaio 2011-Settembre 2016 Lazio, Italia

Assicurare il raggiungimento degli obiettivi di vendita e distributivi prefissati, coerentemente con la politica commerciale.

Ampliamento e crescita del parco cliente attraverso lo sviluppo di modelli di business, formazione e azioni di marketing.

Focus Brand: Matrix e Redken

Creazione di percorsi formativi sartoriali. Ricerca e Sviluppo di nuovi trend e mercati. Crescita del +300% del portfolio, 1800

addetti formati, prima squadra commerciale d'Italia, creazione di strategia cross brand, 10 lanci prodotto l'anno.

### **RIFLESSI DI LUCE SNC - Store Manager**

Luglio 2009-Gennaio 2011 Lazio, Italia

gestione del personale e del pacchetto clienti, gestione del magazzino, fornitori e partner

Yacht Club Roma - Public Relations strategie marketing.

2007 - 2009, Roma

Assistente di direzione pubbliche relazioni, creazione di eventi.

### **Pagine e nuove idee - Consulente editoriale**

2007 - 2009, Roma

Conduttrice televisiva programma Poeti e Poesie. Telemarketing e vendita riviste gestite da Mario Verdone e Elio Pecora

Organizzazione eventi culturali e letterari

## ISTRUZIONE

### **SCIENZE POLITICHE**

#### **RELAZIONI INTERNAZIONALI**

2007-2010 Università la Sapienza, Roma

### **DIPLOMA MATURITA' CLASSICA**

2002-2007 Liceo Tito Lucrezio Caro, Roma

## LINGUE

Madrelingua: Italiano e Portoghese.

Inglese: Base

Spagnolo e Francese: principiante

## SKILLS

---

LSA L'Oréal Sales Academy - formazione commerciale, Sistemi di Gestione Sap, Lego serious Play, Dale Carnegie, Scuola di storytelling-Holden Torino. Dal 2012 Iscrizione all'albo degli Agenti di Commercio. dal 2010 studio le neuroscienze abbinate ai processi e scelte dei consumatori.

Mi ritengo un eccellente Problem Solver. Sono Dinamica e Propositiva.

# Esperienze nella Formazione

2021 Docenza presso la Lumsa - Master II livello- Gestione del personale - Relazioni istituzionali - 4 ore di docenza

2021-Presente membro del comitato di indirizzo dei CdS tecnologie innovative per la comunicazione digitale (L-20) e tecnologie e linguaggi della comunicazione (LM-59) Link Campus

2020 Formazione Commerciale APS SRL - Ahmend Brasile-

- Come si crea una rete commerciale
- Condizioni generali di Vendita
- Marketing e Trade Marketing
- Logistica e Customer Service

2019-2020 Formazione Clienti Revlon Italia SPA- Roma -

- Formazione su Branding, Marketing e Storytelling
- Formazione sulle tecniche di vendita
- Mercati e nuovi scenari

2016-2018 Formazione Clienti Kering Eyewear SPA -Centro sud Italia

- Formazione su Branding, Marketing e Storytelling
- Formazione sulle tecniche di vendita
- Mercati e nuovi scenari
- Visual Merchandising
- Gestione piano incentivi dipendenti
- Formazione personale Rinascente Roma Tritone, Roma Fiume e Cagliari

2011-2016 Formazione Clienti L'Oréal Italia SPA

- Formazione su Branding, Marketing e Storytelling
- Formazione sulle tecniche di vendita
- Mercati e nuovi scenari
- Visual Merchandising
- Gestione piano incentivi dipendenti
- Formazione tecnica sul prodotto
- Protocollo di sicurezza interno per uso prodotti cosmetici

# Progetti Transizione Digitale in ambito commerciale e Trade Marketing

## **2021- VIRTUAL MALL**

Digitalizzazione dei punti retail del settore cosmetico nazionale

Mockup

<https://www.apsdiffusion.it/>

Analisi di mercato

Condotto mediante creazione progetto di distribuzione commerciale dell'Azienda Amend Brasile <https://amendcosmetics.com/pt/home> in qualità di responsabile commerciale Italia da novembre 2020 a maggio 2021

## **2020- Thatsecofriendly**

E-store transnazionale dedicato al mondo ecosostenibile- il digital a sostegno dell'informazione e del lifestyle a impatto zero.

<https://www.thatsecofriendly.com/>

Analisi di mercato

Condotto mediante creazione progetto di distribuzione Agri Food bio e sostenibile. Raggiunti in un anno 108 k account, in qualità di responsabile commerciale dello sviluppo mercato Food Made in Italy e Made in Africa

## **2019 - Purple - Synergic Dreams**

Virtual meet, Smart Working e Networking in un'App.

<http://purplecosystem.com/>

## **2018 Dream Factory - Synergic Dreams**

Renderizzazione in 3D di Zurigo- la piattaforma sviluppata da un team under 35 e presentata a Lazio Innova ha al suo interno Accademia di Formazione, Polo Commerciale, oltre a ciò che realmente esiste nella città reale.

[https://irp.cdn-website.com/637dde27/files/uploaded/DREAMFACTORY\\_RENDERCITY\\_.pdf](https://irp.cdn-website.com/637dde27/files/uploaded/DREAMFACTORY_RENDERCITY_.pdf)

Tour interno alla piattaforma

[https://www.youtube.com/watch?v=klbdPJ\\_f7FM](https://www.youtube.com/watch?v=klbdPJ_f7FM)

Promo Dream City

<https://youtu.be/b5jp5y5kqVo>

## **2012-2016 Salon Emotion- L'Oreal Italia Spa- Divisione Professionale**

Accompagnamento alla transizione digitale nel retail professionale mediante percorsi di formazione, trade marketing e strategie di marketing; in qualità di responsabile d'area Roma e Lazio per i marchi Matrix e poi Redken

<https://www.dailymotion.com/video/x2j0nua>

<https://salonemotion.com/>

<https://www.esteticamagazine.com/2019/03/28/the-future-is-now-with-salon-emotion/>