

**INFORMAZIONI PERSONALI**

Stefania Padula



Data di nascita Roma, 3/7/1964 | Nazionalità Italiana

**ESPERIENZA  
PROFESSIONALE**

Dal 2013 ad oggi

General Director e Procuratore

Globaldata International Srl

Responsabile di tutte le aree di competenza del gruppo.

Responsabile della qualità certificazione ISO 9001:2008 e ISO 22301:2012

*Promotion & Loyalty*

Coordino 20 risorse e mi occupo dello studio di fattibilità, gestione sviluppo e implementazione delle seguenti attività:  
Programmi Loyalty e Incentive,

Gestione integrale dei programmi di loyalty / incentive, con responsabilità del progetto nei confronti del cliente. Le attività coprono l'intero progetto: definizione del catalogo premi (voucher e premi fisici), comunicazione (definizione del concept creativo, copy strategy, scelta dei support), animazione del programma (definizione delle promozioni e gestione dell'attivazione, coordinando i dipartimenti interni coinvolti), coordinamento sul customer service

Concorsi e Operazioni a Premio, Piani incentive sui canali consumer e trade,

Gestione integrale delle attività dalla creazione della meccanica alla stesura del regolamento compresa attività di coordinamento del progetto fino alla chiusura dello stesso comprese pratiche ministeriali.

Co-Marketing e Partnership,

Attività di couponing, Gamification, Club rewarding

Organizzazione e gestione di eventi.

**Altre cariche:**

Procuratore della P&G srl

Procuratore della Labocos Srl

**Altre attività di competenza:**

Sviluppo Piani Marketing & Comunicazione, Business Development, CRM

La progettazione, lo sviluppo proposte di engagement, loyalty ed incentive ai Clienti per svariati settori quali ad esempio GDO, Petrol, Industry, Energy&Utilities, Banking, Insurance, Beauty, e-commerce, ecc.

Definizione strategica premiale attraverso l'analisi dei Target di riferimento e dei Market Trends

Elaborazione del budget di campagna

Sviluppo new business

1993 al 2013      Area Commerciale e Marketing

Globaldata International

Responsabile Commerciale per l'acquisizione di nuovi clienti

Direzione generale protempore di call center di terzi:

SNAI - Lucca

Società Italiana di Medicina Generale - Firenze

EASYCENTER - Salerno

PUBLIACQUA – Castelfiorentino

SHOPPING AMERICA – Roma

Analisi organizzativa di call center

Redazione di offerte di servizio e analisi dei bandi di gara per forniture di servizi

Controllo delle performance dei supervisori e degli operatori

Pianificazione e test di nuovi servizi

Interfaccia con i network providers e con i fornitori di hw e sw per

l'ottimizzazione tecnologica delle strutture

Attività di promozione e marketing per lancio di prodotti

1987 - 1993 → Responsabile delle rilevazioni e della field force  
B&C srl  
pianificazione e gestione di ricerche qualitative(focus group, interviste in profondità, ecc). Ricerche quantitative . Desk Research.  
Redazione del piano di marketing per lo sviluppo in Italia delle prime esperienze di servizi Premium insieme a Telecom Italia  
Responsabile delle attività di monitoraggio dei servizi premium e della ricerca di nuovi servizi

#### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

---

Diploma di perito aziendale e corrispondente in lingue estere

Corso di formazione professionale "Assistenza di marketing alle piccole e medie imprese" - Roma

Corso di specializzazione "linguaggio tecnico di Marketing e Aziendale" - Milano

Corso di ricerche di mercato Associazione Italiana studi Marketing – Roma e Milano

Corso di marketing Guglielmo Tagliacarne AISIM - Milano

Corso sul Telelavoro Confindustria Servizi Innovativi - Roma

Corso sulla farmaco-vigilanza - Verona

Corso sulla gestione dei Contact Center – Dallas USA

Corsi sui concorsi e le operazioni a premio – Roma e Milano