

Donatella Buratti

Data e luogo di nascita: 2 agosto 1964 - Premosello Chiovenda (VB)

Residenza: via 17 Martiri, 27 - 28831 Baveno (VB)

T.0323/922323 mobile 347/2570742

e-mail: donatella.buratti@gmail.com

ISTRUZIONE

2010 Corso di formazione politica organizzato da Il Ruolo Terapeutico, Verbania.

2009 Corso di formazione politica organizzato da Partito Democratico Provincia di Verbania.

2008 Corso di lingua e cultura inglese, quadro intermedio livello B2, organizzato da Altea, Verbania.

2008 Corso "Customer Relationship Management" organizzato da Altea, Verbania.

2001/2002 Corso di lingua e cultura inglese, quadro intermedio livello B1, organizzato da British School, Verbania.

2001 Corso "Customer Relationship Management" organizzato da SDA Bocconi per HP, Milano.

2001 Corso "Web Marketing" organizzato da HP, Milano.

2001 Corso "Marketing dei servizi complessi" organizzato da Iniziativa Marketing e Vendita per Blue Team 2000, Novara.

2000 Corso "Come creare e gestire il traffico in rete" organizzato da Business International, Milano.

2000 Corso "Internet Marketing" organizzato da SDA Bocconi, Milano.

2000 "Come gestire i rapporti con i media" corso organizzato da Brodeur Image Time, agenzia di relazioni pubbliche, Milano.

1995 Corso "Marketing operativo" organizzato da Baum - Marketing e comunicazione aziendale, Milano.

1995 "Pianificazione e gestione del tempo", seminario tenuto negli uffici IPSOA scuola d'Impresa, Milano.

1994 Corso "Comunicazione e atto di vendita" organizzato da IPSOA scuola di impresa, Milano.

1984 Frequenza dei corsi universitari della facoltà di Scienze Politiche dell'Università degli Studi di Milano, indirizzo politico-sociale.

1984 Diploma di ragioneria (52/60) conseguito all'Istituto Ferrini di Verbania.

LINGUE STRANIERE

Inglese scritto e parlato: discreto

Francese scritto e parlato: buono

STRUMENTI INFORMATICI

Ottima conoscenza degli strumenti informatici più diffusi. Ottima conoscenza di Internet.

RICONOSCIMENTI

Nel febbraio 2000 con il progetto di e-business www.musicantica.com ho vinto la II edizione del premio 'e-business Award' bandito da IBM, attraverso il quale la nota azienda informatica selezionava, tra i 342 sottoposti quell'anno, i migliori progetti imprenditoriali basati su Internet.

Il progetto riguardava un negozio online dedicato alla vendita di Cd di Musica Antica selezionati dai cataloghi delle migliori etichette indipendenti e arricchito da informazioni musicologiche, interviste rilasciate dai più quotati artisti del settore, forum di discussione, chat line.

PUBBLICAZIONI

1999 – Raccolta collettiva di racconti Le penne blu dell'oca L'Oca Blu ed., Omegna

1998 – Raccolta collettiva di racconti ...e noi scriviamo Comedit 2000, Milano

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2012 Fondo Tàlea S.n.c., società di marketing, promozione e relazioni pubbliche specializzata nel settore dell'editoria discografica (classica, jazz, contemporanea, Crossover). Nello specifico Tàlea si occupa di fornire servizi di vendita, comunicazione e marketing in ambito musicale; vendita conto terzi di diritti sulle riproduzioni discografiche; riscossione conto terzi di diritti correlati all'uso di brani musicali registrati. L'idea di business nasce dalla volontà di mettere in rete, ottimizzando costi e risorse, gli operatori economici del settore su scala internazionale.

2004-2012 Responsabile ufficio stampa, relazioni esterne e marketing operativo per Jupiter Distribuzione S.r.l. - Verbania

Jupiter è un distributore di Cd e Dvd di musica classica. Nel corso degli anni ho avviato e sviluppato l'ufficio stampa creando una rete di relazioni con gli artisti, i media di settore e non, i giornalisti delle pagine culturali dei principali quotidiani nazionali nonché con i principali attori della programmazione artistica nazionale (enti lirici, enti teatrali, associazioni e fondazioni) contribuendo all'accrescimento dell'autorevolezza e la reputazione dell'azienda a livello nazionale e internazionale.

Un importante progetto compiuto, nato sulla base delle precedenti esperienze in campo informatico, è Jupiter Net, una piattaforma software usata per la gestione dei contenuti sia del sito aziendale, sia della newsletter inviata per posta elettronica, sia del bollettino cartaceo mensile, usato per l'informazione di canale. Un'immensa base di dati, fonte preziosa di informazioni, su cui si fonda il lavoro dell'ufficio marketing.

Sono di mia competenza l'organizzazione di eventi per il lancio di nuovi prodotti e lo studio della comunicazione di prodotto, che va dalla ideazione del materiale promozionale (opuscoli, spot radiofonici...), allo sviluppo di progetti di co-marketing, alla pianificazione della pubblicità e alla gestione del budget per investimenti pubblicitari e promozionali. Collaboro con il responsabile all'ideazione e alla gestione del magazine cartaceo aziendale Falstaff, con la realizzazione di interviste.

Tra i principali progetti di collaborazione editoriale e organizzativa seguiti personalmente segnalo:

- l'organizzazione della rassegna concertistica L'arte delle muse, in collaborazione con Ecomuseo del Lago d'Orta e Mottarone, di cui ho curato la direzione artistica e organizzativa;
- la collana del 2007 I classici della Musica uscita in allegato con il Corriere della Sera;
- la realizzazione per il Comune di Verbania della rassegna estiva Classicamente realizzata dal 2006 al 2009, per cui ho curato i cicli di conferenze e proiezioni cinematografiche.

2002 Collaborazione con settimanale locale Eco Risveglio

Stesura di articoli e interviste per la sezione economia e nuove tecnologie.

2001 - 2004 Responsabile marketing per Archimedia S.r.l. - Verbania

Archimedia è una piccola azienda informatica con clienti situati principalmente nella provincia di Verbania, pur seguendo alcune importanti aziende sia in Piemonte sia in Lombardia. I compiti svolti erano attinenti alla gestione delle attività di marketing (sia strategico, sia operativo), dei rapporti con la stampa e dei contenuti del sito aziendale con la cura, per alcuni clienti, della realizzazione di progetti di e-business. Era di mia responsabilità lo sviluppo

della comunicazione di prodotto. Nell'ultimo periodo passato in azienda ho collaborato alle procedure per l'ottenimento della certificazione di qualità. L'azienda è stata fortemente toccata dalla crisi che ha investito il settore informatico nei primi anni del decennio, costringendo la proprietà a un ridimensionamento dell'organico.

1999-2001 Responsabile marketing per Gruppo NET.COM S.p.A. - Baveno e Milano

L'ambito professionale in cui ho operato era attinente allo sviluppo di nuove opportunità commerciali (business development), al marketing e alla comunicazione aziendale: individuazione di nuovi partner, definizione del piano di marketing, del piano promozionale, l'organizzazione di fiere, conferenze e seminari.

Era di mia competenza la gestione dei rapporti con i media - definizione della strategia di comunicazione - e dell'ufficio stampa.

Dal dicembre 2000 mi sono dedicata, oltre alle attività abituali, alla gestione del progetto e dei contenuti del portale www.entrata.it dedicato al mondo degli accessi a Internet e dei servizi a valore aggiunto erogati attraverso la rete Internet, coordinando un team di redattori.

Ho scritto un breve manuale per l'apprendimento dell'utilizzo di Internet, regalato poi come gadget ai clienti.

Dal 1999 fino alla cessione dell'azienda a un nuovo azionista e il conseguente trasferimento ad Assago (Mi), ho fatto parte del Consiglio di amministrazione, esperienza che mi ha permesso di allargare le mie competenze e responsabilità anche in ambito gestionale e amministrativo.

1995-1999 Account manager per ISA Italian Software Agency S.r.l. - Baveno

L'esperienza in questa azienda informatica di sviluppo software e applicazioni Internet/intranet, mi ha coinvolta nella cura delle relazioni con i principali clienti e partner aziendali.

Grazie alla collaborazione con ISA Italian Software Agency ho maturato esperienze nel marketing operativo, infatti era mio compito organizzare eventi aziendali e la presenza ad appuntamenti fieristici di settore.

In azienda ho avuto modo di occuparmi di contenuti editoriali, curando la pubblicazione ISA Communications, la newsletter aziendale distribuita in formato cartaceo. Dal 1998 l'azienda è stata coinvolta in un processo di riconversione dell'attività, orientandosi maggiormente verso progetti basati su Internet. I principali clienti erano collegati a IBM, il leader informatico mondiale.

La direzione ha quindi orientato la mia professionalità verso attività di gestione di progetti complessi basati su Internet, permettendomi un'ulteriore crescita professionale e assumendo l'incarico di account manager. L'attività di formazione era quotidiana e seguita direttamente dalla direzione. Nei primi mesi del 1999 l'azienda è stata acquistata da un investitore francese che ha

INTERESSI E TEMPO LIBERO

Musica classica, cinema, teatro, letteratura, politica, psicologia e scienze sociali in generale. Amo il mare, l'estate, le attività all'aria aperta e pratico sport quali la corsa, il tennis e la ginnastica.

Autorizzo il trattamento dei miei dati ai sensi del decreto legislativo 196/2003

Donatella Buratti