



FRANCESCA DI NOCE

📍 71122, FOGGIA

CAPACITÀ E COMPETENZE

- CAPACITÀ E
- COMPETENZE
- Pagamenti elettronici e tramite
- App
- Rapidità e precisione
- Conoscenza dei gestionali di
- Cassa
- Disponibilità al lavoro su turni
- Attitudine commerciale
- MS Office
- Onestà e correttezza
- Cortesia e disponibilità
- Buone capacità matematiche
- Gestione dello stress
- Comunicazione efficace
- Propensione al contatto con il
- Cliente
- Velocità, precisione e attenzione
- Ai dettagli
- Utilizzo del registratore di cassa
- Esperienza nel tutoraggio di
- Colleghi e neoassunti
- Procedure di magazzino
- Accoglienza ai clienti
- Uso dello scanner
- Assistenza ai clienti
- Uso del POS
- Conoscenza delle normative di
- Settore
- Buona manualità ed elevata
- Resistenza fisica
- Cordialità e gentilezza
- Buona autonomia e velocità
- Operativa
- Approccio metodico e problem
- Solving
- Principi di chimica e fisica
- Tecniche di valutazione nutrizionale degli alimenti
- Attitudine al lavoro in team
- Metodi e materiali per il packaging
- Strategie di ottimizzazione dei processi

PROFILO PROFESSIONALE

PROFILO PROFESSIONALE Laureanda in Scienze e Tecnologie Alimentari. Può contare su solide basi teoriche, attitudine analitica e al problem solving associate a buone competenze tecniche, consolidate negli anni lavorativi presso diversi settori alimentari. Sa adattarsi agevolmente a nuove situazioni lavorative grazie a flessibilità e forte senso di responsabilità. Professionista dalle forti capacità di multitasking, si dimostra in grado di trasferire i processi biologici nei contesti produttivi. Si propone per un ruolo che gli permetta di lavorare con impegno e professionalità a progetti scientifici in contesti di laboratorio.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Giugno 2023 - Attuale

Tecnologa alimentare ROSSO GARGANO | FOGGIA

- Svolgimento di attività connesse alla pianificazione alimentare in collaborazione con altre figure professionali.
- Cura di produzione, aggiornamento e implementazione di manuali di autocontrollo igienico.
- Partecipazione alla ricerca di nuove modalità operative per i processi di produzione alimentare per garantire la sicurezza e l'eliminazione di potenziali rischi.
- Esecuzione di controlli sui prodotti finiti per verificare la corrispondenza delle schede tecniche alle etichette.
- Esecuzione di test e prove analitiche sugli alimenti target al fine di stabilire le condizioni di conservazione e stoccaggio idonee a garantirne qualità e freschezza.
- Pianificazione e gestione di piani formativi in materia di igiene alimentare per favorire l'applicazione dei principi del HACCP.
- Determinazione delle criticità di processi e procedure e delle possibili cause stabilendo tempi e modalità di gestione delle azioni correttive appropriate.
- Realizzazione di analisi sensoriali degli alimenti, tracciando il profilo sensoriale per ogni prodotto e raccogliendo informazioni sulle caratteristiche organolettiche percepibili.
- Monitoraggio e verifica dei risultati di ricerca per l'utilizzo nei processi di produzione industriale.
- Uso di una comunicazione efficace con gli altri membri dello staff di produzione e di laboratorio per promuovere un atteggiamento collaborativo e assicurare il raggiungimento dei risultati.
- Esecuzione di analisi chimiche di laboratorio, analisi di KPI e dati provenienti dalla produzione.
- Riduzione di emissioni, scarti di lavorazione attraverso procedure di efficientamento produttivo.

- Strumenti e tecniche di analisi
- Ottima conoscenza del mercato agroalimentare
- Norme e regolamenti igienico-sanitari
- Capacità di analisi dei dati
- Produzione industriale
- Capacità di risoluzione dei problemi
- Processi chimici
- Elementi di biotecnologia alimentare

Novembre 2020 - Luglio 2023

Titolare di ditta individuale Biocelia | FOGGIA

- Attuazione di strategie economiche e di marketing al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati.
- Analisi dell'andamento economico aziendale in riferimento al mercato.
- Pianificazione delle attività operative, gestionali e amministrative.
- Analisi e valutazione del business plan e dei dati economici per supervisionare i risultati di business.
- Selezione dei migliori fornitori sulla base delle esigenze del core business e del miglior rapporto qualità-prezzo.
- Implementazione di offerte strategiche per migliorare la gamma di prodotti e servizi dell'azienda.
- Conoscenza aggiornata delle tendenze più attuali relative ai settori e ai mercati dove operano i clienti allo scopo di dare forma a soluzioni e approcci innovativi.
- Monitoraggio delle previsioni sulle tendenze, adeguando budget e piani operativi allo scopo di mantenere l'organizzazione snella e sostenere la crescita degli utili.

Giugno 2022 - Settembre 2022

Tecnologa alimentare PRINCES INDUSTRIE ALIMENTARI | FOGGIA

- Svolgimento di attività connesse alla pianificazione alimentare in collaborazione con altre figure professionali.
- Esecuzione di test e prove analitiche sugli alimenti target al fine di stabilire le condizioni di conservazione e stoccaggio idonee a garantirne qualità e freschezza.
- Cura di produzione, aggiornamento e implementazione di manuali di autocontrollo igienico.
- Determinazione delle criticità di processi e procedure e delle possibili cause stabilendo tempi e modalità di gestione delle azioni correttive appropriate.
- Pianificazione e gestione di piani formativi in materia di igiene alimentare per favorire l'applicazione dei principi del HACCP.
- Esecuzione di controlli sui prodotti finiti per verificare la corrispondenza delle schede tecniche alle etichette.
- Realizzazione di analisi sensoriali degli alimenti, tracciando il profilo sensoriale per ogni prodotto e raccogliendo informazioni sulle caratteristiche organolettiche percepibili.
- Promozione delle misure preventive e correttive per controllare la diffusione di malattie e sostanze nocive, la manipolazione igienica degli alimenti, il corretto smaltimento dei rifiuti e la pulizia dei luoghi pubblici.

Gennaio 2020 - Giugno 2020

Consulente commerciale Federazione Coldiretti | Foggia

- Supporto nella definizione delle strategie commerciali in base alle trasformazioni del mercato e alle esigenze dei clienti di riferimento.
- Spostamenti continui nell'area commerciale assegnata in modo da effettuare visite e consulenza sul posto alla clientela.
- Consulenza commerciale con tecniche di comunicazione e di presentazione efficace dell'offerta.
- Attuazione di nuove strategie idonee al raggiungimento degli obiettivi commerciali definiti dal management.
- Attuazione delle strategie di medio-lungo periodo in linea con gli obiettivi definiti dalla Direzione commerciale.
- Organizzazione di riunioni periodiche per analizzare e valutare i risultati economici raggiunti.
- Varie attività commerciali e gestionali in collegamento con l'area tecnica, amministrativa e marketing.
- Identificazione dei bisogni di settore per la soddisfazione delle esigenze del target e l'attuazione di soluzioni di business.
- Analisi della concorrenza per lo sviluppo di nuove strategie commerciali.

- Consulenza mirata ad individuare le soluzioni più adatte alle necessità del cliente.
- Illustrazione di prodotti, promozioni, offerte e sconti.
- Raggiungimento e superamento dei target commerciali stabiliti.
- Fidelizzazione della clientela attraverso opportune strategie post vendita.
- Utilizzo dei programmi di PC e dispositivi elettronici per la gestione delle attività di vendita.

Aprile 2018 - Dicembre 2019

Responsabile vendite Azienda alimentare Generoso Siconolfi | Foggia

- Sviluppo delle attività di vendita e gestione dei clienti.
- Gestione del rapporto con fornitori e agenti comprensiva di riunioni in presenza o tramite videocall.
- Attuazione di azioni commerciali che hanno portato all'incremento dei volumi di fatturato e marginalità.
- Presentazione di proposte commerciali ed elaborazione di preventivi.
- Gestione delle relazioni con i clienti, delle negoziazioni e degli accordi di vendita.
- Gestione della rete clienti e individuazione di nuove opportunità di business.
- Pianificazione strategica dell'uscita di nuove linee di prodotti e servizi.
- Coordinamento e supervisione del team di vendita.
- Analisi del comportamento dei consumatori e delle tendenze del mercato, adeguando le attività di e-mail e le campagne pubblicitarie in base alle informazioni più recenti.
- Realizzazione di ricerche di mercato, direzione delle operazioni e controllo dei risultati allo scopo di ottimizzare gli approcci di marketing.
- Identificazione, attuazione e miglioramento delle strategie di marketing tenendo conto di fattori quali obiettivi organizzativi, tendenze di mercato e costi.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2012

DIPLOMA

LICEO CLASSICO SACRO CUORE

Laurea Triennale | Scienze e Tecnologie Alimentari

Università degli studi di Foggia, Foggia

- **Corso di formazione Redazione di manuali H.A.C.C.P, UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI FOGGIA**
- **Corso di formazione ATTESTATO DA ALIMENTARISTA, UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI FOGGIA**
- **Corso di formazione ASSAGGIATRICE DI VINI, ONAV**
- **Certificazione GESTIONE DEL RISCHIO NEI LABORATORI DIDATTICI E DI RICERCA, UNIVERSITA' DI FOGGIA**