

# CHIARA FOSSÀ

Grazie a diversi progetti di gruppo e attività svolte negli anni, ho sviluppato competenze come il lavoro in team, la gestione del tempo, la leadership e il problem solving. Sono una persona organizzata, precisa e attenta ai dettagli, ma allo stesso tempo curiosa e sempre desiderosa di mettermi in gioco in nuove esperienze. Mi piace contribuire in modo concreto e collaborativo ai contesti in cui mi trovo.

- +39 3296039658
- chiarafossa01@gmail.com
- LinkedIn: Chiara Fossà
- Lonigo (VI)
- 30.08.2001 (Soave - VR)



## LINGUE

- Inglese: fluente  
IELTS Academic. 7/9 (C1)
- Spagnolo: intermedio  
Esame interno Bocconi (B1)

## COMPETENZE INFORMATICHE

- Excel: avanzato
- PowerPoint: avanzato
- SPSS: intermedio
- Python: basico

## CERTIFICAZIONI

- Google Analytics Individual Qualification  
Marzo 2024
- LVMH Certificate  
Novembre 2023
- ECDL Full Standard  
Giugno 2020

## INFORMAZIONI AGGIUNTIVE E HOBBY

- Ho praticato pallavolo per oltre 10 anni, sviluppando spirito di squadra e impegno; oggi mi dedico al padel
- Sono appassionata di musica e mi piace scoprire nuovi generi e artisti
- Sono stata membro dell'associazione Scout di Lonigo (CNGEI)



## ESPERIENZE LAVORATIVE

### Channel Expert Intern

Aia s.p.a

Novembre 2025 - in corso  
San Martino Buon Albergo, VR

Trade Marketing - Canale Normal Trade

- Supporto alla pianificazione e all'implementazione di attività promozionali nel canale tradizionale, con un focus particolare sul dettaglio tradizionale e la ristorazione.
- Supporto alla realizzazione di attività in-store nei punti vendita della distribuzione organizzata.
- Realizzazione in autonomia dei materiali di comunicazione, quali espositori, volantini e canvass book, dal contatto e la scelta del fornitore, alla realizzazione grafica e la stampa.
- Collaborazione con il reparto marketing e sales per ottimizzare gli strumenti a disposizione della forza vendite
- Supporto all'organizzazione di eventi dedicati ai clienti e/o alla forza vendite.

### Strategic Sales Intern

Lidl Italia S.r.l.

Marzo 2025 - Agosto 2025  
Arcole, VR

Organizzazione Vendite - Team KPI

- Monitoraggio e analisi dei KPI dei punti vendita (Italia e Malta) per ottimizzare la produttività e supportare decisioni operative in un contesto strutturato e orientato alle performance.
- Sviluppo autonomo di dashboard dinamiche e strumenti di analisi utilizzando Excel a livello avanzato e tool interni per la gestione e l'estrazione dei dati. Attività che ha richiesto competenze analitiche, attenzione al dettaglio e capacità di problem solving.
- Partecipazione a progetti strategici con team interfunzionali per la riduzione dei costi e miglioramento dei processi.



## ISTRUZIONE

### Università Commerciale Luigi Bocconi

Corso di Laurea Magistrale in Marketing Management

2023 - 2025  
Milano, MI

Votazione finale: 105/110

Esami più rilevanti: Brand Management, Marketing Internazionale, Channel Marketing, Market Research, Marketing Strategico (Digital marketing e CRM)

### Smith Business School at Queen's University

Exchange Student

Gen - Mag 2023  
Kingston, ON - Canada

### Università Commerciale Luigi Bocconi

Corso di Laurea in Economia Aziendale e Management

2020 - 2023  
Milano, MI

Votazione finale: 104/110

### Liceo Statale Guarino Veronese

Maturità Scientifica

2015 - 2020  
San Bonifacio, VR

Votazione finale: 97/100



## ALTRE ATTIVITÀ FORMATIVE

### In-Company Training - Fedrigoni Group

Aprile 2024

- Sviluppo di un modello predittivo dei prezzi della cellulosa tramite l'analisi di serie storiche reali. Progetto realizzato in team.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali in accordo con la normativa vigente