



SIMONE BELLUCCI

R&D - BUSINESS DEVELOPMENT

PROFILO

Da 10 anni in Diva International S.rl. Principalmente lavorando in R&S, dalla definizione dei trend di mercato al prodotto finito.

Mi occupo inoltre di Business Development sia per i marchi aziendali che in private label, oltre che della ricerca di nuovi fornitori nazionali ed internazionali in tandem con il responsabile dell'ufficio Acquisti, in Europa, Asia e America. Focus sull'apprendimento continuo, diversificando le conoscenze per entrare in contatto con realtà in crescita, all'avanguardia, sia nazionali che internazionali.

CONTATTI

 10 Maggio 1988

 Foligno(PG)

 simone.bellucci88@gmail.com

 +39 349 890 3646

 /simonebellucci

ISTRUZIONE

Laurea Magistrale
Ingegneria Gestionale
Università degli Studi di Bologna
110/110 con lode

Laurea Triennale
Ingegneria Chimica
Università ECampus

*In corso
(11 esami svolti - in fase di stesura tesi)*

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.

SKILLS

- Eccellente lavoro in team, capacità di problem solving e di coordinamento, naturale leadership
- Sviluppo nuove soluzioni tramite ragionamento fuori dalla comfort zone
- Focus sul miglioramento continuo, tramite sviluppo di nuovi canali e percorsi di formazione
- Alta indipendenza e capacità critica nel prendere decisioni *time sensitive*

ESPERIENZA LAVORATIVA

Diva International S.r.l.

LUGLIO 2013 - ATTUALE

Ricerca e Sviluppo / R&D/ Business Development

- Gestione e coordinamento dell'area R&S, definizione di test e analisi del prodotto, individuazione materie prime e altre attività finalizzate a R&S di nuovi prodotti e all'innovazione della produzione
- Gestione e coordinamento delle aree Controllo Qualità e Microbiologico.
- Definizione di standard e procedure, coordinamento dell'attività dei due gruppi
- Individuazione, in collaborazione con le funzioni marketing, dell'attuale range produttivo e analisi di mercato
- Gestione di progetti di ricerca con analisi fattibilità, pianificazione strategica ed elaborazione di un piano di sviluppo utilizzando le tecniche del Project Management
- Contatto diretto con clienti chiave nazionali e internazionali per identificare le migliori soluzioni per rispondere ai bisogni dei mercati GDO|Drugstores|Farmacie
- Presentazione di offerte in coordinamento con l'area commerciale dell'azienda
- Supporto tecnico per presentazione delle caratteristiche dei prodotti a rete vendita di distributori e/o clienti in private label

ESPERIENZE PRECEDENTI

- COWORKING MANAGER MULTIVERSO FOLIGNO
MAG 2014 - ATTUALE
- IT ANALYST TRAINEE - TETRAPACK
OTT 2012 - MAR 2013