

GIORGIA CESARINI

Nata il: 21/09/1994 | Nazionalità: Italiana

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con oltre 10 anni di esperienza nel settore del design di lusso, arredamento e comunicazione, con un solido background come Sales & Marketing Manager e Project Manager. Ho maturato competenze nella gestione di reti commerciali, nello sviluppo di business a livello nazionale e internazionale e nella creazione di strategie di marketing integrate.

ESPERIENZA LAVORATIVA

01.12.2025 – In corso

Area Manager Emilia Romagna

Progesa SpA – Viale Italia 21, Mantova 46100 (MN)

- Sviluppo e consolidamento del business sul territorio attraverso attività di new business e networking
- Gestione diretta di clienti strategici e negoziazione di contratti complessi
- Sviluppo commerciale di partnership su scala nazionale
- Analisi del mercato locale e definizione di strategie commerciali mirate
- Collaborazione con le diverse funzioni aziendali (marketing, operations, amministrazione) per garantire l'efficacia delle attività sul territorio
- Monitoraggio KPI, fatturato e pipeline commerciale con reportistica alla direzione

10.09.2018 – 12.04.2024

Consulente di arredamento

HOME Italia Srl – Via Archimede 6, Milano 20124 (MI)

- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti (privati, architetti, interior designer, contractor, showroom)
- Coordinamento della rete vendita e definizione delle strategie commerciali
- Analisi dei bisogni del cliente e proposta di soluzioni su misura in ambito arredamento e design
- Sviluppo di nuove opportunità di business in Italia e all'estero
- Gestione e supervisione di progetti chiavi in mano: dal concept alla consegna finale
- Coordinamento con uffici tecnici, progettisti e fornitori per garantire qualità, tempi e budget
- Organizzazione di fiere ed eventi promozionali, inclusa la progettazione degli allestimenti
- Gestione della comunicazione con clienti e stakeholder, assicurando un flusso informativo costante
- Supervisione delle attività di marketing e pubblicità di design (cataloghi, campagne, shooting, contenuti digitali)
- Monitoraggio KPI e performance di vendita, con redazione di report periodici
- Gestione di budget di progetto e di commessa, ottimizzando costi e margini
- Cura della customer experience e fidelizzazione del cliente attraverso un approccio consulenziale

14.03.2016 – 7.09.2018

Sales & Marketing Manager

Milano Edizioni Srl – Piazza Gori 2, Savignano sul Rubicone 47043 (FC)

- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti (aziende di arredamento e design, architetti, showroom, contractor)
- Definizione e implementazione delle strategie di vendita e marketing, in Italia e all'estero
- Sviluppo di partnership e nuove opportunità di business con brand premium e luxury
- Organizzazione e coordinamento di fiere internazionali, eventi corporate ed esclusivi, presentazioni editoriali
- Progettazione e supervisione delle attività di comunicazione (ufficio stampa, PR, media relations, campagne digitali)

- Gestione dei contenuti editoriali e pubblicitari su riviste, cataloghi, materiali di comunicazione e piattaforme digitali
- Pianificazione e coordinamento di shooting fotografici, produzioni video e campagne adv
- Supervisione della brand identity e delle strategie di posizionamento sul mercato
- Monitoraggio KPI, vendite e performance delle campagne marketing, con elaborazione di report periodici
- Gestione del budget commerciale e marketing, con focus su ROI e crescita del brand
- Coordinamento con direzione creativa, redazione, team grafico e fornitori esterni
- Cura della customer experience e fidelizzazione del cliente, con approccio consulenziale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Amministrazione, Finanza e Marketing – AFM

Istituto Tecnico Commerciale “R.Serra”, Via Tito Maccio Plauto 67, 47521 Cesena (FC)

Corsi e Certificazioni:

- **Corso di Social Media Manager** (2025 – 210 ore)

Randstad S.p.a. / Randstad HR Solutions S.r.l.

- **Corso di event management – addetto al wedding planning e organizzazione eventi** (2025 – 210 ore)

Randstad S.p.a. / Randstad HR Solutions S.r.l.

- **Corso di Strategie di vendita “Superman vendita” – Frank Merenda** (2018 – 72 ore)

- **Corso di Business & Management – Kaplan Business School (Sydney Australia)** (2018 – 72 ore)

Attestato con certificazione di lingua inglese livello C1

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 “Codice in materia di protezione dei dati personali”.

Data: 17.04.2026