

INFORMAZIONI PERSONALI

OCCUPAZIONE PER LA QUALE
SI CONCORRE
POSIZIONE RICOPERTA
OCCUPAZIONE DESIDERATA
TITOLO DI STUDIO
OBIETTIVO PROFESSIONALE

Senior Client Success & Strategic Sales
DEI & Empowerment Expert
Senior Consultant in innovazione sociale
ASHOKA Fellow (dal 2019)
Imprenditrice sociale

ESPERIENZA
PROFESSIONALE (principali)

Da gennaio 2015 ad oggi

Presidente e fondatrice di Fondazione BET SHE CAN ETS

BET SHE CAN è la prima Fondazione in Italia – e una delle poche in Europa – interamente dedicata all'empowerment delle bambine. Operiamo in tutta Italia e in altri Paesi europei con programmi rivolti a ragazze preadolescenti, affinché possano acquisire gli strumenti per sviluppare consapevolezza del proprio potenziale e crescere libere di scegliere.

Gestisco le relazioni istituzionali e le iniziative di raccolta fondi: tra i nostri principali sostenitori attuali ci sono Beiersdorf, Mattel Italia, il Gruppo Ferrovie dello Stato, QVC, DHL, Bellco Medtronic, Veralab e IREN (principale multiutility italiana).

Coordino inoltre i progetti più complessi della Fondazione.

I progetti di empowerment promossi da BET SHE CAN hanno coinvolto oltre 30.000 persone.

Nel 2017 abbiamo ricevuto il riconoscimento italiano “Diversity No Profit of the Year Award” e dal 2019 facciamo parte della rete di imprenditori sociali Ashoka.

Da gennaio 2025 ad oggi

Senior Partner ALFIERE INNOVATION

Aiuto aziende e organizzazioni a crescere mettendo a frutto la mia esperienza in ambito commerciale, nella gestione strategica dei clienti (in particolare nei mercati europei) e nel coordinamento di progetti orientati ai risultati – in special modo quelli a impatto sociale.

Grazie a solide competenze di leadership ed esecuzione, garantisco che idee e strategie non solo siano ben sviluppate, ma anche efficacemente implementate, massimizzando l'impatto e rispettando i più alti standard di qualità.

Da febbraio 2022 a dicembre
2025

Project Manager START UP MONTREAL / QUEBECTECH

La missione di StartUp Montréal / Québec Tech è valorizzare il potenziale offerto dall'ecosistema delle start-up di Montréal, in due direzioni: ampliandone la visibilità e moltiplicandone l'impatto positivo.

In questo contesto, mi sono occupata di supportare e promuovere l'inclusione dell'Impatto Sociale e Ambientale all'interno dell'ecosistema e dei modelli di business delle start-up, mettendo in discussione il "dilemma" tra Scopo e Profitto. Sono stata inoltre responsabile del potenziamento del Founders' Network dell'ecosistema, assicurandomi che rappresenti un reale valore aggiunto per le start-up, favorendo un approccio win-win basato sulla restituzione e la condivisione con la comunità.

Questi due incarichi si sono integrati perfettamente con il mio impegno attuale – e di lungo corso – come imprenditrice sociale e innovatrice con la fondazione BET SHE CAN.

Da novembre 2019 a gennaio
2022

Direttrice Vendite FLUXYM North America

Con 23 anni di esperienza, di cui 19 nel campo dell'efficienza e digitalizzazione degli acquisti, sono

stata responsabile delle vendite – SaaS e servizi connessi – per Stati Uniti e Canada, con l'obiettivo di raggiungere i target annuali, costruire e mantenere relazioni solide e durature con i clienti e gestire, con un approccio orientato alla qualità e alla soddisfazione, clienti, partner tecnologici e stakeholder.

Ho quindi coordinato la strategia commerciale di Fluxym – posizionamento, pricing, target – in collaborazione con il VP US & Canada, supervisionando l'intero ciclo di vendita e coordinando i team di sales e pre-sales. Ho inoltre garantito – in stretta collaborazione con il team Marketing – il continuo miglioramento del nostro processo di lead generation e della comunicazione della nostra value proposition.

Da maggio 2018 a ottobre 2019

Senior Advisor AYMING ITALIA

Ho fornito consulenza e supporto ad Ayming Italia per lo sviluppo della strategia commerciale e il rafforzamento della value proposition. Ayming è specializzata nel migliorare le performance e generare valore aggiunto per i clienti in ambiti quali capitale circolante, efficienza in-store, gestione degli acquisti e dei costi, fiscalità, innovazione, risorse umane, sostenibilità e modelli di Società Benefit.

Da gennaio 2004 a maggio 2018

Direttrice Vendite e Client Success BRAVOSOLUTION / JAGGAER ITALIA

In BravoSolution / Jaggaer Italia, ero responsabile di una parte dello sviluppo commerciale sul mercato italiano, in particolare per la Practice Pubblica e Sanitaria di BravoSolution, ma anche per altre Practice: piano di sviluppo, piano marketing, coordinamento delle attività commerciali nei settori assegnati, azione commerciale diretta sui principali target.

Ho inoltre coordinato progetti complessi di change management, riduzione dei costi, revisione della struttura acquisti e miglioramento dell'efficienza dei processi di approvvigionamento nei settori Privato, Pubblico e Sanitario.

Gestivo circa 20 risorse interne (da junior consultant a project manager) ed ero responsabile del loro sviluppo professionale.

Da marzo 2000 a dicembre 2003

Project manager SOLVING ITALIA (EFESO)

In Solving International (adesso Efeso), ho lavorato come consulente su progetti di riorganizzazione, change management e gestione acquisti nei settori pubblico e privato.

Il principale progetto seguito è stato l'implementazione e il roll-out, su scala nazionale, delle strutture di supporto (control room e contact center) per una delle più grandi installazioni di smart meter al mondo, realizzata da Enel SpA – principale utility italiana con oltre 30 milioni di clienti – che tra il 2000 e il 2005 ha dotato l'intera base clienti di contatori intelligenti

Da giugno 1996 a febbraio 2000

Responsabile di reparto e responsabile casse DECATHLON

In Decathlon, ho ricoperto il ruolo di responsabile di reparto, prima in Francia e poi, nel 1997, nel più grande punto vendita Decathlon in Italia, a Corsico, vicino Milano.

In quel contesto, ero responsabile del fatturato del mio reparto, della selezione dei prodotti e della gestione di un team di 15 addetti alle vendite.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

-
- 1996 Université Paris Dauphine (Paris) – Master International Business
 - 1995 Université Panthéon-Sorbonne (Paris) - Laurea in Giurisprudenza
 - 1993 IEP (Paris) - Laurea in Economia e Commercio

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Francese

Altre lingue	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Italiano	C2	C3	C2	C2	C2
Inglese	C2	C2	C2	C2	C2
Tedesco	C1	C1	C1	C1	B2
Spagnolo	A2	A2	A2	A2	A2

Competenze comunicative Eccellenti capacità relazionali, comunicative e di negoziazione in contesti multiculturali.

Competenze organizzative e gestionali Leadership strategica e gestione team multidisciplinari, project management avanzato.

Competenze professionali Esperienza consolidata in SaaS per procurement, vendita consulenziale e innovazione sociale.

Competenze digitali Ottima padronanza di Office, CRM, piattaforme collaborative e strumenti di project management.

Patente di guida B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Riconoscimenti e premi Fellow ASHOKA dal 2019

Dati personali 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".

La sottoscritta dichiara di essere consapevole che il presente *curriculum vitae* sarà pubblicato sul sito istituzionale dell'Ateneo, nella Sezione "Amministrazione trasparente", nelle modalità e per la durata prevista dal d.lgs. n. 33/2013, art. 15.

Data
26.03.2025

F.to Marie Madeleine Gianni