

Pamela Borelli



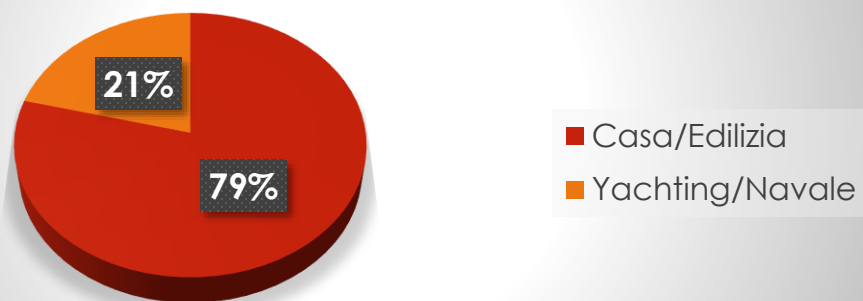
# L'AZIENDA

- Boero Bartolomeo SpA è un'azienda Genovese fondata nel 1831. La sede legale, commerciale e il laboratorio sono a Genova, mentre stabilimento e magazzino a Rivalta Scrivia e Tortona.
- La Boero Bartolomeo SpA ad oggi risulta la più grande azienda produttrice di vernici per l'edilizia in Italia.



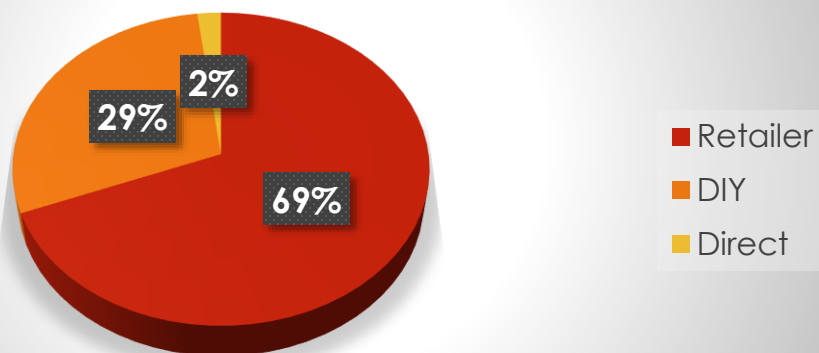
# L'AZIENDA

## Settori



- E' un'azienda chimica che formula, produce e distribuisce vernici per i settori edilizia, yachting e navale. Il 79% dei volumi di vendita è composto dal settore Edilizia e il 21% dal settore yachting e navale.

## Canali



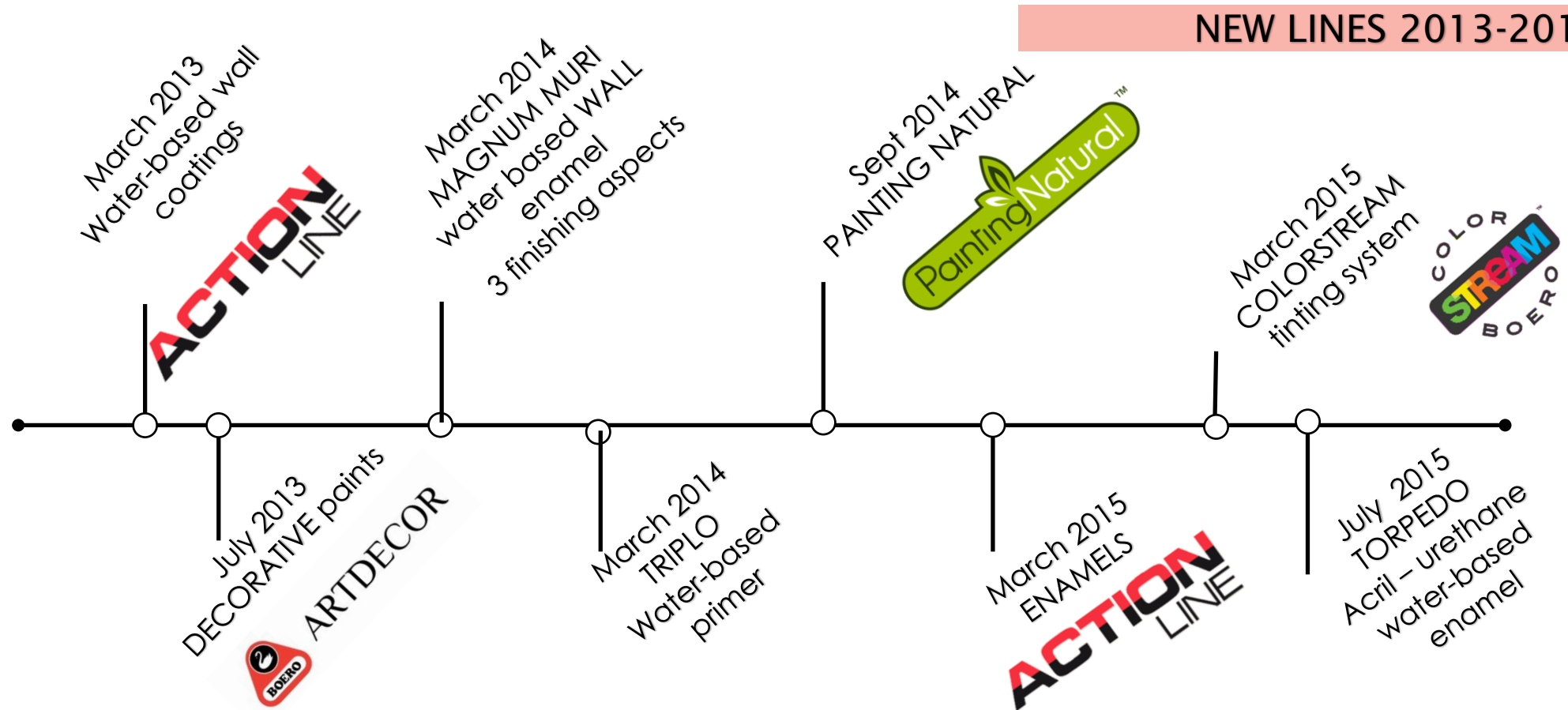
# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Lavoro all'interno dell'ufficio statistico, nel settore commerciale Edilizia e analizzo i dati provenienti dalla vendita al mercato tradizionale e a quello della Grande Distribuzione, gestendo un totale di 7 marchi.



# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Andamento attività promozionali e lanci



# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Studio progetti commerciali finalizzati alla conquista di nuovi Clienti

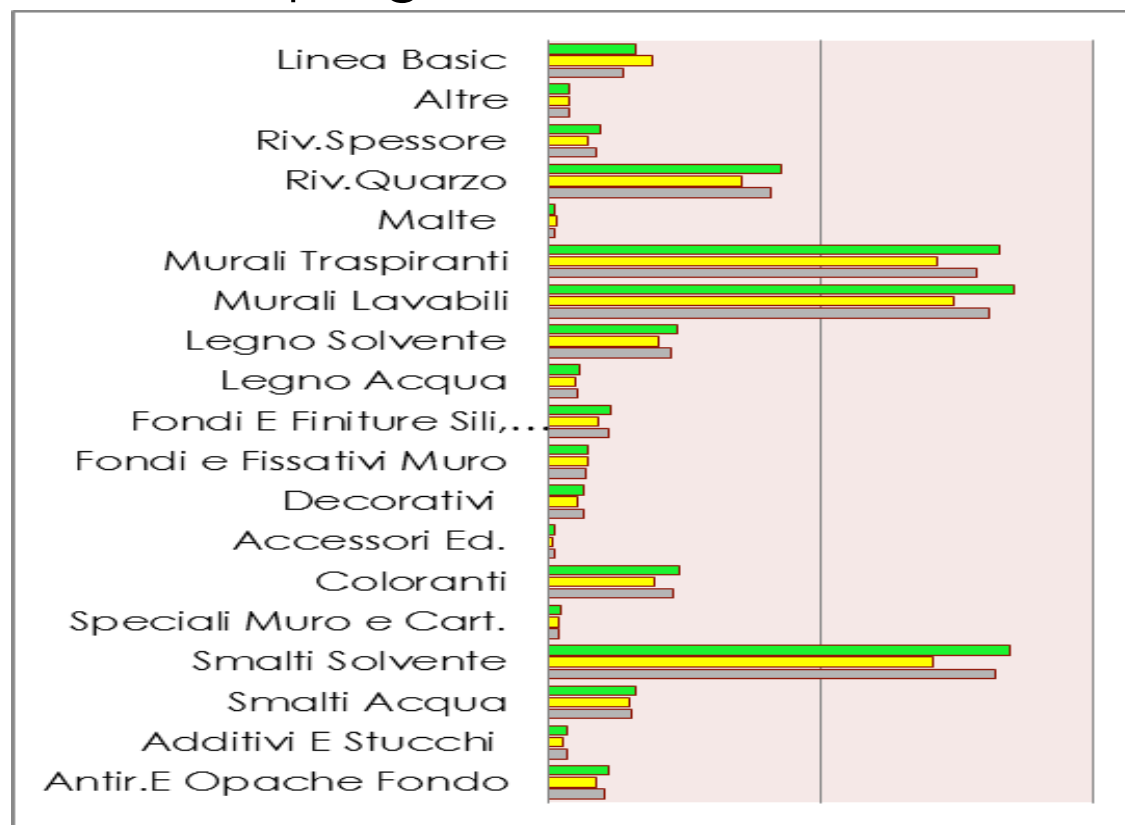


The advertisement features a painter on the left, smiling and waving, wearing a white t-shirt, a grey cap, and a tool belt. To his right are two 14-liter buckets of BOERO paint. The first bucket is labeled 'BOEROKLIMA' with a 'TRASPIRANTE ANTIMUFFA' tag. The second bucket is labeled 'CASASANA' with a 'TOP QUALITY' tag. A red circle at the bottom center indicates '14 litri'. The prices are displayed in large white text on red backgrounds: €49,90 for BOEROKLIMA and €99,90 for CASASANA, both including IVA.

Product Name	Price (IVA INCLUSA)
BOEROKLIMA	€49,90
CASASANA	€99,90

# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Redditività di prodotto e di progetto



# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Visione Mercato e principali Competitors



rover  
TECH



torre  
COLOURS



MaxMeyer



BRIGNOLA  
COLORI



BOERO

VS



TASSANI



san  
marco  
SISTEMI VERNICIANTI PER L'EDILIZIA



CAPAROL



rover



BOERO  
fai da te



COVEMA  
VERNICI



ATTIVA  
COLORI TONI



VIP  
VERY IMPORTANT  
PAINT



sikkens

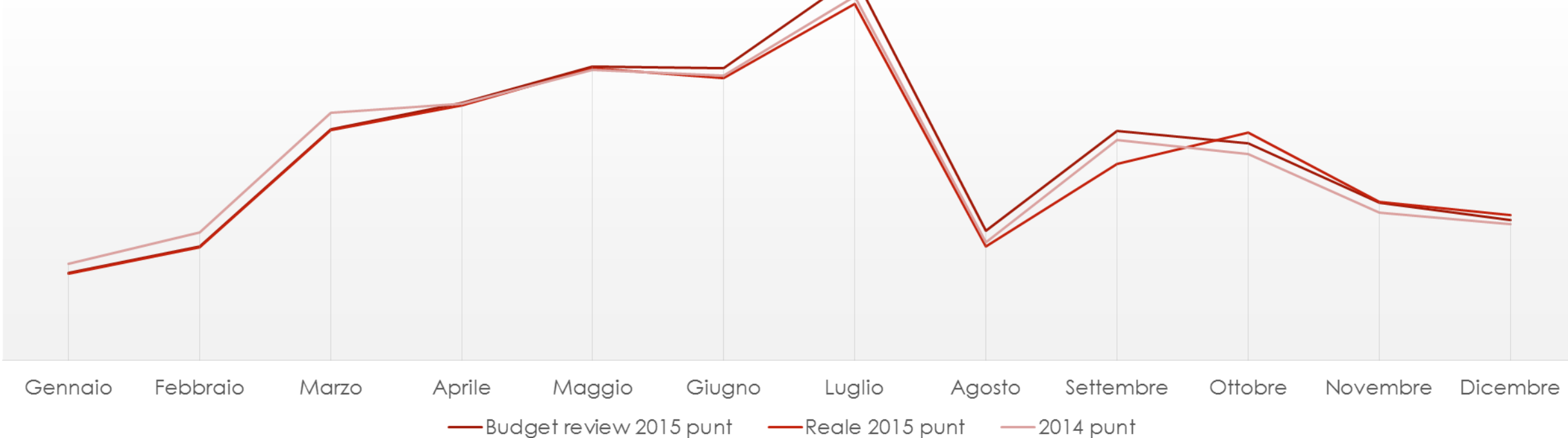


SIGMA  
COATINGS



# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Marginalità e scostamenti vs Budget con reportistica mensile
- Business Plan
- Andamento Forza Vendita e Clienti



# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Software:

Oltre alla parte di reportistica, con cadenza mensile, rispondo prevalentemente alle richieste giornaliere di altri organi aziendali, principalmente della direzione commerciale, della rete vendita, marketing e servizi commerciali.



# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Software:

Lavoro con un sistema di **Business Intelligence** integrato con **Excel** che mi permette di estrapolare mensilmente i dati di vendita, ad esempio, fatturato, volumi, prezzi medi, margini e cut price di prodotti e clienti.



# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Software:

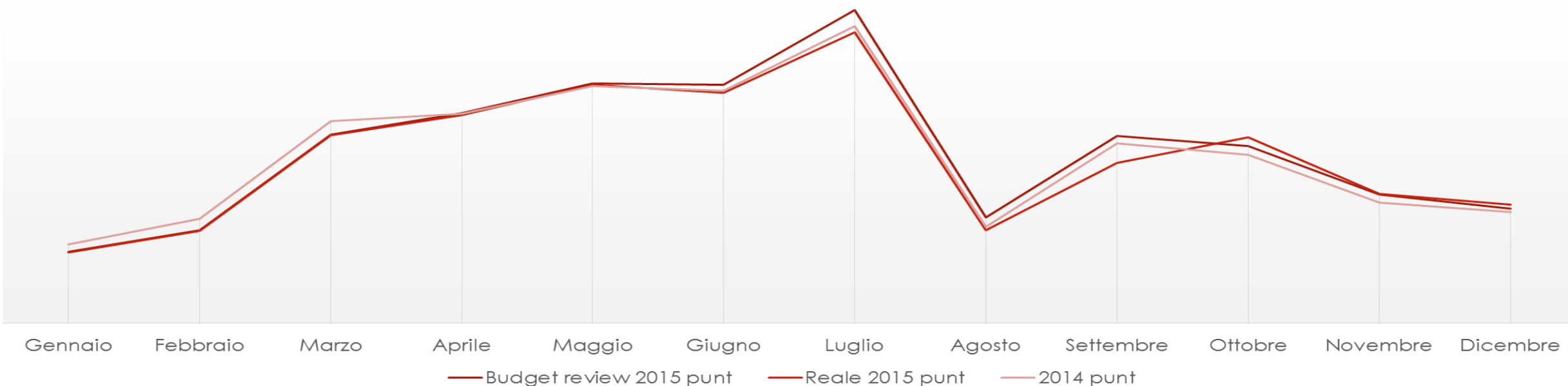
Laddove mi servissero dettagli più specifici uso un database su **Access** che mi permette di risalire ad ogni singola riga fattura.



# IL MIO RUOLO IN AZIENDA:

- Approccio:

Essendo un'azienda solida, strutturata da molti anni, si muove su **serie storiche** attendibili e consolidate, dunque nell'ufficio in cui lavoro sfruttiamo gli andamenti degli anni precedenti per fornire ipotesi di vendita che verranno usate per definire budget aziendali e ipotesi di chiusura annua.





Conclusione