

INGA HOCKENBRING

BREVE PRESENTAZIONE

Da oltre 20 anni aiuto con grande passione aziende che vogliono far **crescere il loro business estero** e che hanno bisogno di migliorare le loro **strategie marketing**. Fa parte del mio lavoro occuparmi della ricerca e della implementazione di nuove tecnologie, non solo per il marketing digitale. Per le aziende la digitalizzazione è ormai uno strumento indispensabile per stare al passo con le nuove tendenze e rimanere competitivi. Mi piace **lavorare in squadra**, trovare le sinergie e stimolare la collaborazione fra i vari **reparti aziendali**: l'ufficio acquisti, il marketing e le vendite, il servizio clienti, ma anche il miglioramento e sviluppo di nuovi prodotti. Aiuto anche durante l'avviamento di nuove **collaborazioni con fornitori** per stabilire flussi di lavoro semplici e un **controllo di qualità costante**. Inoltre, assisto chi si deve occupare degli acquisti e **quindi della contrattazione delle condizioni economiche e quelle di fornitura** a comunicare in modo più efficace per diminuire i costi di approvvigionamento.

ESPERIENZA LAVORATIVA



DAL 01/2017
AD OGGI

CEO – Consulente senior per il Marketing strategico internazionale

DIGITAL4EXPORT

Temporary Export & Digital Manager - Outsourcing di consulenze e attività di export per lo sviluppo dei mercati internazionali, con focus sui paesi DACH.

Sono specializzata in vari settori e lavoro regolarmente per diverse PMI, italiane ed estere.

Sviluppo di strategia marketing internazionale e individuazione del valore unico dell'azienda (USP) dove convergono attività di digital marketing e tradizionali con l'obiettivo di trovare nuovi contatti all'estero

Analisi di mercato per l'identificazione dei mercati di esportazione e audit di preparazione all'esportazione per le PMI

Scouting clienti esteri e avviamento di contatti commerciali attraverso prospecting su LinkedIn, visite eventi e fiere, incontri B2B

Gestione del post-vendita a livello commerciale e customer service, supporto allo sviluppo di un CRM per gestire meglio i mercati di esportazione

Project manager di progetti di marketing digitale:

→ SEO internazionale e SEM (Google Ads)

→ Inbound marketing e sviluppo di contenuti web

→ Sviluppo di siti web multilingue e localizzazione di siti web

→ Ottimizzazione dei social media e delle reti commerciali per l'internazionalizzazione

→ Selezione e ottimizzazione dei marketplace internazionali B2B e B2C

Esperta di LinkedIn e formatrice per il branding e la lead generation attraverso la rete

Dal 01/2017
AD OGGI

TEM e DEM – Temporary Export Manager e Digital Export Manager

Varie aziende in più settori merceologici con un fatturato da 1 Mio a 120 Mio €

Software Industria 4.0 e servitizzazione in ambito industria

Autobus e veicoli commerciali

Elettromedicale e settore dentale

Macchine packaging e triturazione industriale

Meccanica di precisione

Montaggio meccanico

Bridal fashion alta moda

Pastificio di pasta fresca

Prodotti chimici di largo consumo

06/2015-12/2016 Customer service e project development manager

OXIGROUP, leader di mercato per la produzione di tastiere a membrana, touch screen e targhe industriali

Coordinamento delle attività del customer service e gestione ordini. Indagini di soddisfazione del cliente e avviamento di un sistema CRM. Allineamento ed ottimizzazione della gestione degli ordini dei clienti chiavi per migliorare il servizio offerto.

Gestione delle non conformità.

Sviluppo strategie per il supporto della rete vendita italiana ed estera. Con particolare attenzione al mercato di lingua tedesca che vanta delle ottime prospettive di crescita.

Marketing dei prodotti e training della rete vendita/agenti.

09/2009-05/2015 Export e Marketing manager settore medicale

DIMA ITALIA SRL, produttore di apparecchi elettro-medicali

Acquisizione e gestione dei distributori esteri in tutto il mondo, definizione contratti, reporting e previsioni vendita, assistenza durante la fase di registrazione all'estero.

Analisi di mercato e sviluppo di nuovi mercati in Italia e all'estero.

Training di vendita per la rete degli agenti esteri e training degli assistenti tecnici inviati da distributori esteri.

Marketing dei prodotti, incluso benchmarking, posizionamento sul mercato, redazione e traduzione di brochure, materiale promozionale, newsletter, schede tecniche, manuali d'istruzione, progettazione e aggiornamento sito aziendale. Organizzazione di eventi fieristici e congressuali in Europa, Medio Oriente ed America.

Coordinamento delle attività di ricezione ed inserimento ordini e preparazione della documentazione necessaria all'esportazione.

Customer service estero, sondaggio di soddisfazione, gestione delle non conformità e supporto al servizio di assistenza tecnica degli esteri.

Coordinamento della gestione delle importazioni dall'estero (Asia, Europa, America), incluso la ricerca di fornitori, spedizioni e pratiche di importazioni, organizzazione di trasporti tramite aereo/nave

02/2003-08/2009 Area Manager Ufficio Estero e Marketing

O.N. Organizzazione Nike, società leader nella gestione di grandi eventi fieristici a Bologna e Milano

Acquisizione e gestione dei clienti esteri, gestione della banca dati del customer care

Analisi di mercato e sviluppo di nuovi mercati in Italia e all'estero

Gestione eventi speciali della manifestazione

Marketing della manifestazione fieristica principale, redazione e raccolta materiale per catalogo e materiale di promozione, progettazione e aggiornamento costante della pagine web e del intranet della manifestazione. Traduzione di documenti, corrispondenza, contratti, materiale promozionale

01/2001-01/2003 Marketing and R&D Manager

Editrice Compositori s.r.l, casa editrice specializzata in pubblicazioni e riviste nel settore dell'architettura, design e scienze

Analisi di mercato, benchmarking, definizione e sviluppo di strategie e nuovi progetti editoriali.
Sviluppo e gestione di progetti multimediali di comunicazione rivolti a enti pubblici e ad aziende private.

Business plan, studi di fattibilità, analisi "make-or-buy".

Acquisizione di sponsor e ricerca di patrocinanti per collane e riviste specializzate.

Definizione dei contratti e delle strategie di distribuzione per riviste specializzate in Italia e all'estero.

Riorganizzazione interna con sviluppo di nuove procedure per migliorare i processi interni dell'amministrazione, della fatturazione e del magazzino

04/1999-12/2000 Area Manager per Africa, Middle East e Europa dell'Est

Nomisma S.p.A., divisione Internazionale, società di studi economici e consulenza

Acquisizione e gestione di progetti di sviluppo per organismi internazionali quali Comunità Europea, Fondo Monetario Internazionale, ONU, etc.

*Come **Project manager** mi occupavo delle seguenti fasi:*

Acquisizione progetto: screening/Selezione dei progetti messi a bando, redazione della proposta tecnica e finanziaria dei bandi di gara.

Gestione del progetto: organizzazione degli aspetti logistici, controllo dello stato di avanzamento, consuntivazione delle spese, riprogettazione (se necessario).

Chiusura del progetto: redazione dei rapporti finali e consuntivazione.

07/1998-03/1999 Responsabile Commerciale e Marketing

Activa s.r.l., una società degli ACI dell'Emilia-Romagna, fondata con lo scopo di promuovere il turismo emiliano-romagnolo

Analisi di mercato dell'offerta turistica della regione Emilia-Romagna per il turista tedesco che viaggia in auto;

Sviluppo di pacchetti turistici e del relativo materiale promozionale;

Stipulazione di contratti con strutture alberghiere, di ristorazione, turistiche e di intrattenimento;

Gestione rapporti con partner e tour operator stranieri e italiani.

1995-1997 Traduttrice

Korea Trade Office, Frankfurt e Volkswagen Group

STUDI

2016-2017 Master Executive in Digital Business – Bologna Business School

1991-1997 Università di Heidelberg, Facoltà di giurisprudenza

1991-1997 Laurea (1. Jur. Staatsexamen) con specializzazione in Diritto comparato, Diritto Europei e Diritto Internazionale

1994 Certificate of Anglo-American law and its terminology

(Diploma in Diritto Anglo-americano e lingua inglese giuridica)
Università di Heidelberg

1994-1995 Università di Bologna, Giurisprudenza, Erasmus programme

Ricerca e tesi "I diritti politici degli immigrati in Germania e Italia – uno studio comparativo"

PUBBLICAZIONI Coautore Développer son Business à l'International grâce au Webmarketing (pubblicato in francese)

LINGUE Tedesco: madrelingua

Italiano: C2

Inglese: C2

Francese: B2

ALTRE QUALIFICHE Ottima conoscenza di Wordpress, MS Dynamics, MS Project, Word, Excel, Outlook, Access, Powerpoint. Google Analytics and Ads, Hootsuite, Buffer, Facebook Business Manager, Buona conoscenza di ERP Galileo and J Galileo, Clik, Tableau, Zoho (CRM)

TEMPO LIBERO Studiare, nuoto, musica classica, flauto traverso

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003