



# GIULIA ANANIA

## CONTATTI:

[REDACTED]  
in @giuliaanania  
16143 Genova, Italy  
23/06/1996  
Patente: B

## SOFT SKILLS

Grazie alle esperienze all'estero, ho sviluppato solide capacità comunicative e relazionali, oltre a un alto livello linguistico. Possiedo competenze in comunicazione efficace e ascolto attivo per comprendere le esigenze dei clienti, gestendo relazioni basate su empatia e fiducia. Mi occupo di identificazione e qualificazione di potenziali clienti con un approccio strategico e abilità di negoziazione per equilibrare obiettivi aziendali e bisogni del cliente. Gestisco le emozioni sotto pressione, dimostrando resilienza di fronte alle difficoltà. Flessibile e orientata al networking, mi adatto a contesti diversi e utilizzo la creatività per coinvolgere il pubblico. Curiosa e proattiva, sono sempre motivata a crescere professionalmente.

## ACCOMPLISHMENTS

- **Laurea Magistrale** in Institution and Corporate Communication and Marketing (SPA - ENG)
- **Laurea triennale** in languages for Business and Tourism (SWE - ENG)
- **Borsa di studio B2/C1** "Bilistomiska Folkhogskolan", Tjorn (Svezia)
- **Borsa di studio B1/B2** "Axvalia Folkhogskola", Axvalia (Svezia)

## LINGUE PARLATE:

- C1 in Inglese
- C1 in Spagnolo
- B2 in Svedese
- B2 in Francese
- Italiano Madrelingua

## CARRIERA PROFESSIONALE

### HR Account Manager, GENOA

Onsite - marzo 2024 - In corso

- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti, con focus sul mantenimento delle relazioni e sull'identificazione di nuove opportunità di business.
- Analisi delle esigenze dei clienti per offrire soluzioni personalizzate e strategie mirate.
- Coordinamento tra team interni e clienti per garantire la soddisfazione e il raggiungimento degli obiettivi commerciali.
- Negoziazione di contratti, gestione delle trattative e monitoraggio delle performance.
- Analisi dei dati di vendita per ottimizzare le strategie e migliorare i risultati.
- Orientamento al cliente, con forti abilità comunicative e di problem-solving per gestire situazioni complesse.
- Fidelizzazione dei clienti attraverso la creazione di relazioni di valore nel lungo termine.

### President of Swedish Alumni Network, SI

Remote- 2022 - Presente - Stockholm, Sweden

- Analisi del mercato Italiano e svedese
- Sviluppo commerciale delle aziende italiane in Svezia
- Gestione e consolidazione della brand reputation in Italia e all'estero
- Meeting internazionali con le istituzioni svedesi e italiane: consolati, ambasciate e camere di commercio

### Head of international Relations - Camera di Commercio Italiana in Svezia

Italian Chamber of Commerce in Sweden - 2018/2019

- Progettazione e sviluppo di campagne di marketing ed eventi per promuovere il Made in Italy in Svezia (Italienska Vindagen).
- Gestione, controllo e monitoraggio di campagne internazionali.
- Interprete per riunioni ed eventi per aziende internazionali (SVE - ING - ITA).
- Creazione di eventi promozionali per l'Ambasciata d'Italia in Svezia.

## CARRIERA SCOLASTICA

### Master Degree in Institution and Corporate Communication (English/Spanish)

Scuola Superiore per Mediatori Linguistici - Pisa, Italy

- Studio del gergo dello shipping, INCOTERMS, gestione e controllo spedizioni anche a livello internazionale
- Specializzazione in comunicazione internazionale e tecniche di marketing
- Studio tecniche di negoziazione anche a livello internazionale
- Potenziamento linguistico attraverso lo studio di tecniche di interpretariato (consecutiva/di trattativa)
- Tesi: "The Power of Communicative Manipulation"

### Bachelor Degree in Languages for Business and Tourism, (SWE - ENG - FR)

University of Genoa, Italy

- Specializzazione in business and tourism in svedese e inglese
- Erasmus + tirocinio Italienska Handelskammaren (Svezia)