

INFORMAZIONI
PERSONALI

Laura Boischio



Sesso F | Data di nascita | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Dal 15/04/2003

Unicoop Tirreno

Attuale inquadramento professionale di Quadro Aziendale

• Responsabile Organici ed Organizzazione del Lavoro Rete Vendita Toscana

Il Responsabile ODL ed Organici in Rete, che dipende gerarchicamente dal Direttore Rete Vendita, verifica, mantiene aggiornati e propone modelli organizzativi e processi di funzionamento in attuazione delle politiche commerciali condivise.

Collabora strettamente con la Direzione HR nella gestione delle risorse umane di Rete, curando la fase di attuazione in punto vendita delle strategie aziendali e supportando tutti i processi inerenti la formazione e lo sviluppo.

Principali Responsabilità:

- Analisi, valutazione e monitoraggio dei modelli organizzativi (reparto/punto vendita).
- Partecipazione al processo di analisi e trasformazione di processi operativi esistenti ed all'implementazione di nuovi.
- Dimensionamento degli organici di punto vendita sulla base dell'analisi dei processi operativi e delle attività da svolgere (definizione e aggiornamento check list), dei servizi ed assortimenti di prodotti proposti, del budget delle vendite e del flusso clienti.
- Gestione degli organici dei negozi in relazione agli accordi sindacali circa gli organici di zona, del processo di verifica delle prestazioni, dell'erogazione del feedback sulla valutazione, del monitoraggio dello sviluppo professionale delle risorse in Rete.
- Supporto ai Capo Area Commerciali nel monitoraggio degli indicatori economici e operativi legati alla gestione dei punti vendita ed al risultato del relativo conto economico: produttività, livello di servizio erogato, costo del lavoro.
- Supporto alla Direzione HR nelle seguenti attività:
 - definizione di nuovi modelli organizzativi aziendali,

- collaborazione con il Settore Relazioni Sindacali in ordine alla trasmissione delle azioni di miglioramento necessarie per il risultato di gestione della Rete di Vendita e supporto al percorso di concertazione con le OO.SS.,
 - segnalazione risorse per percorsi di assessment,
 - supporto all'Ufficio Contrattualistica e Vertenze per la gestione delle contestazioni disciplinari e delle relative sanzioni,
 - definizione delle scoperture formative del personale di Rete Vendita e supporto all'Ufficio Formazione nella fase progettuale di creazione dei moduli formativi e nell'erogazione degli stessi,
 - supporto al processo di allocazione delle risorse e definizione degli gruppi di Regia dei punti vendita (Capo Negozio e Capo Reparto).
- Supporto alle Società di Consulenza per i Progetti di miglioramento del Business Project Management in relazione alla fase di diagnostico (descrizione e analisi processi interni alla Rete di Vendita), misurazione (elaborazione modalità di tempificazione/individuazione KPI/valorizzazione risultati) e trasformazione, con particolare riferimento agli impatti sulla Rete di vendita sia dal punto di vista del funzionamento dei processi stessi che delle implicazioni sulla gestione delle risorse umane (verifica impatto circa la normativa di riferimento relativa all'orario di lavoro, gli accordi integrativi, il regolamento aziendale; attività di coinvolgimento del personale a supporto del cambiamento).
-
- Da set 2014 a gen 2017 – Capo Area Toscana Nord (Versilia, Garfagnana, Livorno, Rosignano)

Il Capo Area Rete Vendita dipende gerarchicamente dal Direttore Rete Vendita. Presidia il raggiungimento dei obiettivi fissati per i negozi di propria competenza in relazione alle vendite, al costo del lavoro e alla produttività. Garantisce la gestione in punto vendita di tutte le leve possibili al fine del continuo miglioramento dei dati di conto economico.

Principali Responsabilità:

- Raggiungimento degli obiettivi di budget definiti per i negozi di competenza (vendite, costo del lavoro, produttività).
- Gestione del conto economico di ogni negozio.
- Verifica dei livelli di tenuta dei punti vendita e di servizio verso i consumatori secondo criteri gestionali, di efficienza ed efficacia utili a garantire il migliore funzionamento dei punti vendita
- Monitoraggio degli andamenti, individuazione, condivisione e realizzazione degli interventi correttivi utili a conseguire gli obiettivi concordati, verifica costante dei risultati prodotti.
- Comparazione costante dei dati di *budget* circa i costi di funzionamento dei *pdv* di propria competenza ed i risultati progressivi raggiunti,

individuazione azioni correttive utili a gestire gli scostamenti rilevati.
Verifica della corretta rispondenza fra i costi ed i servizi utilizzati in punto vendita.

- **Dal 2011 al 2014 – Progetto Efficientamento e Organizzazione del lavoro, modelli di dimensionamento, pianificazione organici, sistemi di pianificazione orari di lavoro (erogazione formazione software Geppo, Orsola Plus - BIM Informatica)**

- Partecipazione alla progettazione e realizzazione dell'intervento in particolar modo alle fasi di:
 - o diagnostico: analisi processi operativi, individuazione lacune, inefficienze, criticità
 - o misurazione risultati, tempificazione attività
 - o trasformazione processi, introduzione nuovi strumenti di lavoro a supporto (es. dimensionamento curve di carico settimanali e formulazione relativi ordini di servizio)
 - o implementazione progetto a punto vendita
 - o erogazione formazione al personale coinvolto
 - o supporto alla Direzione HR nella attività di ingaggio del personale alla fase di "cambiamento"
 - o monitoraggio costante risultati

- **Dal 2009 al 2011 - Responsabile di Rete Ipermercati dell'Area Servizi ai Soci e Clienti.**

Principali responsabilità:

- Coordinamento, supporto e monitoraggio dei livelli di servizio offerti a soci e clienti nella Rete di Vendita Ipermercati (checklist, servizio offerto Barriera Casse e banchi assistiti).
- Monitoraggio del livello di produttività realizzato dalla propria Area, individuazione criticità, analisi processi e proposte di miglioramento.
- Monitoraggio e supporto alle attività di Customer Satisfaction (Progetto Mystery, Indici di Customer Satisfaction, Dillo alla Coop).
- Supporto all'implementazione di nuovi servizi offerti o procedure gestionali o amministrative distribuite dalle strutture di Sede.
- Coordinamento e supporto circa attività straordinarie relative ai Sistemi Informativi in uso
- Collabora con gli altri Settori Aziendali nella valutazione degli impatti operativi sul punto vendita delle iniziative commerciali proposte.

- Dal 2007 al 2009 – Supporto quale risorsa interna all'Azienda alle Società di Consulenza per:

- Progetto Lean (Canale Ipermercati), SCS Consulting.
- Nuovo Modello Organizzativo Canale Ipermercati, Wincor Nixdorf

- Dal 2003 al 2009 – Capo Reparto Servizi Ipercoop Livorno, Capo Settore Tessile

Dal 1999 al 2003

Impiegata presso **Vodafone S.P.A.**, con la mansione di Gestione Clienti in Call Center, attività di Outbounding e Retention.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma Linguistico conseguito con la votazione di 60/60

Laurea in Giurisprudenza (vecchio ordinamento) conseguita presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Pisa con la votazione di 110 e lode/110, tesi "Considerazione a margine sul Codice del Consumo", relatrice prof.ssa Maria Leonarda Loi (Diritto Civile)

Master post laurea "Giurista d'impresa e Manager Pubblico", in corso di frequenza, presso l'Università di Pisa, tesina L. 231/2001 e RSI".

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B2	B2	B2	B2	B2
Francese	B1	B1	B1	B1	B1

Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative Competenze comunicative acquisite durante l'esperienza di studio e lavorativa ed in modo approfondito in:

- gestione colloqui e riunioni
- formazione in aula ed individuale
- gestione feedback

Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
avanzato	avanzato	avanzato	intermedio	base

Livelli: Utente base - Utente intermedio - Utente avanzato
Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

- buona padronanza degli strumenti software per ufficio (elaboratore di testi, foglio elettronico, software di presentazione)

Patente di guida Patente di guida B

ULTERIORI
INFORMAZIONI

Hobby

Lettura, Pilates, Yoga

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".