



# Martina Lago

05/09/2000



<https://www.linkedin.com/in/martina-lago-2a777a293/>

📞 3485735041

✉️ [martinalago@outlook.it](mailto:martinalago@outlook.it)

📍 Via Diaz 180/B, Portici (NA)

## ABOUT ME

Orientata ai risultati e motivata da percorsi di crescita manageriale, unisco esperienza operativa e visione imprenditoriale. Cerco un ambiente aziendale strutturato che mi permetta di sviluppare ulteriormente competenze in ambito amministrativo e organizzativo.

Continuerò a mantenere un ruolo esclusivamente strategico e patrimoniale nella società fondata, senza coinvolgimento operativo, concentrando il mio impegno quotidiano su nuove sfide professionali e su un percorso di crescita manageriale in un'azienda evoluta.

## RISULTATI E OBIETTIVI RAGGIUNTI

- Fondazione dell'azienda da zero e **avvio attività commerciale**
- Creazione e registrazione brand aziendale
- **Posizionamento** nel mercato nazionale B2B
- Sviluppo e coordinamento **rete di agenti**
- **Crescita progressiva del fatturato** coerente con gli obiettivi economici definiti
- **Ottimizzazione marginalità** e contenimento costi operativi
- Costruzione di processi organizzativi interni e gestione team

## FORMAZIONE EXTRA E INTERESSI PERSONALI

- Seminari e **workshop** su controllo di gestione e crescita imprenditoriale
- **Masterclass** "Sfama la mente"
- Diplomata nel 2021 in danza classica e moderna — docente certificata ACSI
- **Volontariato** presso **UNITALSI** in attività di assistenza e supporto durante iniziative sociali e servizi alla comunità.

## ISTRUZIONE

### 2024-2026

Laurea Magistrale in **Amministrazione, Finanza e Controllo** (in fase finale) - Università degli Studi di Napoli "Parthenope"

### 2020-2024

Laurea Triennale in **Economia Aziendale** - Università degli Studi di Napoli "Parthenope"

## ESPERIENZE LAVORATIVE

### Socio di maggioranza & Responsabile Gestione Operativa

Young Bio Srl — Import/Export prodotti biodegradabili

#### 2020 – oggi

- Co-founder e amministrazione aziendale
- Gestione amministrativo-contabile (fatturazione, prima nota, pagamenti, rapporti con commercialista e consulente del lavoro)
- Supervisione rete commerciale e gestione rapporti con fornitori e distributori nazionali
- Sviluppo strategico e posizionamento del brand nel mercato italiano
- Pianificazione marketing e comunicazione digitale
- Organizzazione operativa e coordinamento team (3 persone)

Competenze chiave acquisite:

Business planning, analisi costi/ricavi, forniture e acquisti, sviluppo commerciale, brand building, marketing.

## LINGUE

Italiano – madrelingua

Inglese – livello B2 (in corso di certificazione C1)