



# Ministero della Giustizia

## Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 37660/2024/R

Al nome di:

Cognome

**DE FILIPPI**

Nome

**TERESA**

Data di nascita

**04/01/1971**

Luogo di Nascita

**TORINO (TO) - ITALIA**

Sesso

**F**



sulla richiesta di:  
per uso:

**INTERESSATO**

**RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN  
OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

**NULLA**

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI TORINO

TORINO, 02/05/2024 11:03



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO

**Il Funzionario Giudiziario  
Dott.ssa Micheline Monteleone**

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.

**\*\* AVVERTENZA \*\***

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

Cognome	Nome	Luogo di Nascita	Data di nascita	Sesso	Paternità	Codice Fiscale
DE FILIPPI	TERESA	TORINO	04/01/1971	F		

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.



Il Funzionario Giudiziario  
Dott.ssa Michela Monteleone



# Teresa De Filippi

**Indirizzo:**

Via Santa Giulia 43 – 10124 TORINO

**Telefono:**

+39 348 4123385

**Email:**

tdefili7@gmail.com

## Summary

Più di 20 anni di esperienza nel campo del Marketing Strategico, dell'analisi della concorrenza, con una profonda conoscenza delle strategie di benchmarking, gli strumenti e i processi nell'ambito delle macchine da Costruzioni, Agricole e Industriali.

Focalizzata sul raggiungimento degli obiettivi, specialmente dedicata alla costruzione di team di persone coesi e attenti al risultato.

## Skill Highlights

- Project management
- Decision maker
- Problem solving
- Creative design
- Forward thinking
- Attenzione al cliente

## Experience

**Customer Relationship Management, Sales Tools e Pricing Europe Manager – 10/2021 attualmente**

**CNH CASE Construction Equipment Europe – Marketing e Business Operations**

Gestisco il team di Pricing e CRM per CASE Construction Europe, lavorando a stretto contatto dell'organizzazione vendite e Finance, al fine di garantire gli obiettivi di marginalità, a livello di region, sia in termini di processi che di sistemi.

Monitoro i trend di mercato e il posizionamento competitivo per assicurare le migliori capacità di definizione della leva del prezzo.

Lavoro a stretto contatto con i team di Network Development, ICT e Sales Tool development per sviluppare le piattaforme di CRM, adattandole alle esigenze del mercato delle macchine movimento terra.

**Strategy Manager - 02/2019 – 09/2021**

**CNH Industrial – Strategy Construction Equipment**

Ho lavorato a stretto contatto con il top management team al fine di stabilire il piano strategico in un orizzonte temporale di 3/5 anni e assicurare che il piano di azioni e le risorse necessarie per la sua implementazione siano propriamente allineati.

**Market Intelligence-Mobility and Transport Studies cross branding Manager – 06/2015 – 01/2019**

**CNH Industrial EMEA Commercial Services**

Ho gestito il team europeo responsabile della definizione e realizzazione delle linee guida derivanti dalle attività di marketing intelligence, con lo scopo di identificare le opportunità a più alto valore aggiunto, indirizzare le sfide di business maggiormente critiche, fornire le analisi più efficaci in merito alle aree di business, mercati, clienti e ambiente competitivo dei brand di CNH, al fine di fornire input per velocizzare il processo decisionale e ottimizzare gli investimenti nello sviluppo di nuovi prodotti.

# Experience

---

## **Market Intelligence Manager EMEA Region - 04/2012 – 05/2015**

### **CNH Product Portfolio Management**

Ho gestito il team dedicato all'analisi dell'ambiente competitivo al fine di supportare il processo decisionale di Product Portfolio, attraverso la definizione di casi aziendali specifici del settore di mercato della concorrenza.

---

## **Corporate Marketing Specialist – 01/2010 – 03/2012**

### **CNH Construction Equipment – Corporate Marketing**

Ho gestito le attività di analisi di mercato e della concorrenza volte alla definizione del piano strategico, a supporto delle attività di Product Portfolio, su scala globale.

---

## **Business Strategy Specialist – 09/2008 – 12/2009**

### **New Holland Kobelco Construction Machinery - Business Operations**

Ho gestito le attività di Business Strategy and Market Analysis per il mercato movimento terra a livello globale

---

## **Brand Communication Specialist – 12/2006 – 08/2008**

### **New Holland Kobelco Construction Machinery - Marketing**

Ho gestito le attività di comunicazione BTL (produzione multimediale audio-video, impaginati, campagne pubblicitarie, identificazione della rete di concessionarie, etc.) del Brand New Holland Kobelco per il mercato europeo.

---

## **Brand Strategy Specialist – 04/2000 – 11/2006**

### **CNH Construction Equipment – Strategic Marketing and Brand Governance**

Implementazione della strategia multimarca e multidistribuzione; attività di supporto al Piano Strategico Industriale; analisi e sviluppo della rete di concessionari a livello mondiale; segmentazione della clientela; analisi dell'ambiente competitivo.

---

# Education

---

**Master Degree: Lettere Classiche – Filologia Classica** (*Storia della Lingua Latina*), Università degli Studi di Torino (1997):  
*Sperimentalismo linguistico nell’età di Cesare: i mimi di Laberio*  
Final Mark: 110 cum laude/110

**Awards:**  
**MENZIONE OPTIME**, ho ricevuto la Menzione Optime conferita dall’*Unione Industriale di Torino* ai migliori laureati dell’a.a. 1997/1998

# Languages

---

**English** proficiency  
**French** medium level

# Certifications

---

**SDA Bocconi:** executive *Basic Marketing* (planning e benchmark competitivo; STP Segmentation, Targeting, Positioning; value creation; customer relations; analisi strategia distributiva, comunicazione, coordinamento attività di marketing)  
**Consorzio Multisetoriale Piemontese:** *Marketing Manager role training*  
**CSEA:** *Project Manager training*  
**ISVOR FIAT:** *Professional training*  
**ISVOR FIAT:** *Investment Control*