



**Alta formazione in Apprendistato a.a. 2025/2026**

**Master in  
INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI**  
[www.masterinterpro.it](http://www.masterinterpro.it)

## **Dati dell'impresa**

**Ragione Sociale:** Bioelite srl

**Sede Azienda:** Sale San Giovanni (CN)

**Sito web azienda:** [www.labioelite.it](http://www.labioelite.it)

**Breve descrizione dell'azienda:** Bioelite è una Start Up di cosmetica eco- bio dell'Alta Langa, che ha acquisito la storica Società del Karité, l'azienda del settore cosmetico naturale che dal 1977 è leader indiscussa nell'utilizzo del burro di Karité.

Bioelite è una realtà produttiva e commerciale di rilievo nel settore beauty italiano, capo- gruppo di un progetto imprenditoriale con oltre 40 anni di storia e un portafoglio di 4 marchi, caratterizzati ciascuno da uno specifico posizionamento.

L'Azienda ha una sede a Paroldo, nell'Alta Langa piemontese, uno show room a Sale San Giovanni e una rete di vendita nazionale di oltre duemila retailer tra erboristerie, farmacie, profumerie e bioprofumerie. I brand Società del Karité since 1977 e Nuagemma, sono anche inseriti alla Rinascente.

La sua mission è quella di offrire prodotti di qualità, un eccellente servizio ai clienti e un'ampia gamma di referenze, diversificata tra i vari marchi, in grado di soddisfare le esigenze di ogni segmento del mercato della bellezza e del benessere.

L'eredità di conoscenze e know-how permettono all'Azienda di controllare tutte le fasi di progettazione e realizzazione dei prodotti; l'impegno costante in ricerca e sviluppo; specifiche competenze di marketing; un team guidato da passione, entusiasmo, creatività; un modello imprenditoriale agile, flessibile, internazionale e una strategia di investimenti mirata alla crescita, rendono Bioelite un'azienda solida, dinamica e capace di affrontare le sfide di un mercato sempre più complesso e competitivo.

**Ruolo previsto in azienda per il candidato:** Ruolo di MKT, Digital MKT e Processo Internalizzazione. Possibile attività di Smart Working, da concordare con la Direzione.

**Area aziendale a cui afferisce il candidato:** Direzione generale



**Profilo richiesto: MKT, Comunicazione. Laurea in Marketing, Comunicazione, Economia aziendale.** Esperienza minimale con l'IA, in social Media Management, tirocini presso aziende che fanno digital marketing, nell'ambito della cosmetica.

### **Soft skills:**

- **Empatia:** Saper comprendere le emozioni e le prospettive altrui, fondamentale per evitare conflitti.
- **Teamwork (Lavoro di squadra):** La capacità di collaborare attivamente verso un obiettivo comune, mettendo il successo del gruppo davanti al proprio ego.
  - **Ascolto Attivo:** Non limitarsi a sentire, ma elaborare ciò che l'altro dice per rispondere in modo pertinente.
  - **Problem Solving:** L'abilità di analizzare una situazione critica e trovare soluzioni originali ed efficaci.
  - **Gestione del Tempo (Time Management):** Saper dare priorità ai compiti, rispettare le scadenze e gestire i carichi di lavoro senza stress eccessivo.
  - **Flessibilità e Adattabilità:** La capacità di reagire positivamente ai cambiamenti e di uscire dalla propria "comfort zone".
  - **Pensiero Critico:** Saper analizzare i fatti in modo oggettivo prima di prendere una decisione o formarsi un'opinione.

**Ruoli con cui il candidato dovrà interfacciarsi:** Ufficio commerciale, Direzione generale, Agenti di commercio

### **Competenze che il candidato raggiungerà alla fine del percorso formativo:**

- **Product Development & Lifecycle:** Capacità di seguire un prodotto dall'idea (concept) al lancio sul mercato, comprendendo il ciclo di vita del cosmetico.
- **Analisi di Mercato e Trend Hunting:** Saper identificare i nuovi trend del settore (es. *clean beauty, sostenibilità, skimalism*) e tradurli in strategie commerciali.
- **Packaging & Branding:** Conoscenza dei materiali, dell'estetica del packaging e di come il design influenzi il posizionamento di prezzo (Premium vs Mass Market).



- **Digital Transformation:** Capacità di implementare o gestire strumenti digitali (CRM, piattaforme e-commerce, software di gestione flussi) per ottimizzare i processi aziendali.
- **Content Strategy & Storytelling:** Saper raccontare il prodotto cosmetico attraverso canali digitali (Social Media, Newsletter, Blog), mantenendo un tono di voce coerente.
- **Data Analysis:** Capacità di leggere i dati digitali (KPI) per capire se una campagna di comunicazione sta funzionando e come correggere il tiro.
- **Strategie di Entry-Market:** Saper valutare quali mercati esteri sono più pronti per il brand (es. mercati asiatici vs americani) e con quali canali.
- **Adattamento Culturale (Localization):** Capacità di modificare il marketing e la comunicazione per renderli efficaci in culture diverse, rispettando normative e gusti locali.
- **Gestione della Compliance Internazionale:** Conoscenza base delle diverse normative cosmetiche (es. regolamento REACH in UE vs standard FDA negli USA).