

Laura Pivetta

88laurap88@gmail.com

3519446697

La mia carriera nel mondo dell'arte ha toccato molteplici aspetti di questo business. Ho avuto la possibilità di coordinare i processi di assunzione e vendita di opere d'arte, di gestire clienti e organizzare eventi, di curare mostre su larga scala e prendermi cura delle campagne di marketing inerenti alle varie mostre.

La mia passione per l'arte mi ha portato a credere che le opere dovrebbero essere accessibili a tutti e allo stesso tempo che chiunque può permettersi un'opera d'arte di qualità a prezzi ragionevoli. ArteMea è stata fondata per aiutare gli aspiranti collezionisti e appassionati d'arte a connettersi con artisti emergenti tanto quanto per aiutare gli esperti ad acquisire capolavori di fama internazionale. ArteMea cura gli spazi dei clienti e si prende cura della loro collezione.

Prima di fondare ArteMea ho lavorato come rappresentante di design di lusso presso *The Interior's House*, lavoro che mi ha permesso di lavorare a stretto contatto con designers, architetti, impresari edili, negozi per i loro progetti a livello mondiale.

Precedentemente ho collaborato con una società innovativa - *A Space for Art* - che ha lo scopo di connettere nuovi artisti con il pubblico esponendo le loro opere presso ristoranti esclusivi, club privati e altri luoghi d'élite. Ho anche lavorato come account manager presso un'agenzia di media per i loro giornali dedicati ad arte e design e ha trascorso quattro anni presso la prestigiosa *Albemarle Gallery (Londra)* dove ho imparato ogni aspetto di questo business.

Esperienza Professionale

Fondatrice e Direttrice di *ArteMea Advisory*

Febbraio 2016 - Ad oggi

- Business specializzato in arte contemporanea e design con sede a Londra e Treviso
- Ricerca di opere d'arte e oggetti di design di alta qualità per privati, lavorando con le più prestigiose gallerie, artisti e designer di interni e cura di locali pubblici o residenze private
- Servizio completo di gestione per le collezioni d'arte; organizzazione di restauri, trovando opportune opzioni di incorniciatura, movimento delle collezioni in tutto il mondo qualora necessario.

Rappresentate vendita presso *The Interior's House*

Maggio 2016 – Marzo 2017

- Rappresentate per marchi di lusso di Design; procura di oggetti di arrendamento e mobilia di lusso e styling per interior designers, architetti, impresari edili, negozi per i loro progetti a livello mondiale.

Consulente d' arte e curatrice presso *A Space for Art*

Novembre 2015 - ad oggi

- Cura e gestione di un certo numero di ristoranti stellati Michelin, club privati e boutique hotel
- Collaborazione con artisti e gallerie in modo da garantire adeguate opere d'arte per tali sedi
- Mediazione nella chiusura di potenziali vendite con i responsabili degli spazi espositivi
- Massimo supporto logistico: supervisione dell'installazione e rimozione di mostre, organizzazione delle consegne di opere d'arte, produzione di materiale di marketing legato alla mostra per ogni sede

Account manager presso *Square Up Media*

Luglio 2015 - Ottobre 2015

- Ricerca di mercato basata su clienti esistenti
- Cold-calls, negoziazione e organizzazione di meeting
- Gestione di un portfolio di clienti incentrati su arte, design e moda
- Creazione di nuovi contatti nell' industria della moda e design italiano

Amministrazione e vendita presso *Albemarle Gallery*

Gennaio 2011 - Giugno 2015

- Gestione delle attività quotidiane della galleria
- Contabilità: fatture di vendita per artisti e clienti, fatture di acquisto di materiale, pagamento di artisti e fornitori.
- Supervisione dell'installazione e rimozione di mostre
- Organizzazione delle consegne di opere d'arte, sia all'interno della Regno Unito che a livello internazionale

- Pianificazione di adeguate risorse: personale extra in caso di eventi, attrezzature, materiali e cancelleria
- Spedizione di inviti ai clienti per mostre, fiere d'arte e altri eventi
- Mantenimento di relazioni con i clienti attuali e sviluppo di nuove connessioni
- Educazione di clienti e appassionati riguardo al potenziale commerciale e artistico delle opere in mostra

Capacità e Competenze Professionali

- Lingue: italiano (madrelingua), inglese (C2 – Seconda Lingua), Francese (B2)
- **IT:** Competente con i sistemi operativi Mac e Windows, social media, CRM e Microsoft Office

Istruzione e Formazione

City University London - 2012

Independent Coursework (un corso professionale di 6 mesi)

The Business of the Visual Art World

University of Exeter - 2009-2010

Programma di scambio Erasmus

Lingue Straniere, Letterature, Linguistica e Storia dell'Arte

Università Ca' Foscari di Venezia - - 2010-2007

Laurea: 105/110

Lingue straniere, Letterature, Linguistica e Storia dell'Arte