



# Laura Valentini

Responsabile commerciale

## DETTAGLI

### Data e luogo di nascita

1.2.1966  
Salsomaggiore Terme (PR)

### Nazionalità

Italiana

### Patente di guida

Sì

### Lingue

Inglese scolastico  
Francese scolastico

## PROFILO PROFESSIONALE

Esperta e motivata responsabile delle vendite con venticinque anni di esperienza nel settore della serramentistica. Comprovata esperienza nella collaborazione in team per raggiungere gli obiettivi, aumentare i rendimenti dell'azienda. Capacità di aumentare le vendite e sviluppare le strategie per mantenere la clientela.

## CARRIERA LAVORATIVA

### Responsabile commerciale, MIMIK SRL in Fidenza (PR)

Luglio 2011-posizione attuale

Attività di sviluppo e implementazione di piani di vendita per espandere la base di clienti. Pianificazione strategica delle nuove linee di prodotti. Organizzazione di eventi formativi aziendali, presso gli Ordini Professionali o presso le sedi dei punti vendita. Rappresentazione dell'azienda durante le fiere, convention ed eventi. Monitoraggio costante del mercato e della concorrenza.

Supporto della rete di agenti e punti vendita nella gestione delle relazioni con i prospect con attività personalizzate e monitoraggio delle vendite. Visite alla clientela sia Progettisti (Architetti, Ingegneri e geometri) sia Imprese edili. Redazioni di offerte e relative negoziazioni. Attività di mailing personalizzato e canali social.

Acquisizione di una buona conoscenza tecnica circa monoblocchi per gli edifici ad alta efficienza energetica ed acustica grazie alla collaborazione con progettisti leader nel settore dello standard Passivhaus, relativa sigillatura.

### Impiegata commerciale, EDIL LEGNODUE SRL in Fidenza (PR)

Luglio 1995-Marzo 2009

Gestione della clientela nello show room aziendale dalla fase di presentazione dei prodotti, alla preventivazione sino alla chiusura dei contratti. Coordinazione delle attività del post vendita. Ho acquisito la capacità di lavorare in maniera efficiente ed autonoma mantenendo rapporti propositivi con il team. Nel percorso professionale ho affinato le tecniche di vendita strategiche anche grazie alla partecipazione di vari corsi formativi.

## **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

Diploma di ragioneria  
presso ITC L.Paciolo di Fidenza  
Conseguito nel 1986

Corsi di tecnica di vendita  
Vari nel corso degli anni

Seminari volti all' approfondimento dello standard Passivhaus presso  
Domusmia srl  
Dicembre 2019

Autocad 2D base  
Gennaio 2010 – Maggio 2010

Corso per posatori svolto per la preparazione all'esame da caposquadra  
EQF4  
Dicembre 2020

### **Lingue straniere**

Inglese livello scolastico  
Francese livello scolastico

### **Conoscienze Informatiche**

Word, Excell, Power Point, Autocad 2d base, Adobe InDesign base,  
gestionale ERP di NTS, Google analytics

### **Abilità**

Organizzazione autonoma del lavoro  
Ottime capacità comunicative  
Forte predisposizione al commercio  
Eccellenti capacità di problem-solving  
Ottima capacità di negoziazione

### **Hobby e interessi**

Trekking  
bicicletta  
teatro  
viaggi  
tutela dell'ambiente

"Ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 14 e 15 del GDPR (General Data Protection Regulation) -  
Regolamento UE 2016/679, autorizzo al trattamento dei dati personali contenuti nel presente  
documento".

*Laura Valentini*