



● Alfredo Prestifilippo

- 📍 94015, Piazza Armerina
- 📅 Nato il 28/02/1991



- ✉ alfredoprestifilippo28@gmail.com
- 📄 Patente di Guida CATEGORIA B

● Profilo Professionale

Professionista della vendita al dettaglio, motivato e con attitudine all'assistenza clienti e alla risoluzione dei problemi. Esperto nella vendita e in grado di apprendere rapidamente nuove informazioni al fine di massimizzare i contributi e rispondere alle mutevoli preferenze della clientela. Desideroso di applicare le competenze acquisite al nuovo ruolo e avere un impatto durevole e positivo sulle operazioni aziendali. affidabile e amichevole, in grado di far sentire i clienti a proprio agio, ascoltandone le richieste e promuovendo la merce con cura e attenzione alle esigenze individuali. Competente nel merchandising, nell'elaborazione dei pagamenti e nella pulizia generale delle aree di vendita. Concentrato, laborioso e puntuale con eccellenti doti interpersonali e organizzative. Professionista con esperienza. Si distingue per l'ampio ventaglio di competenze multidisciplinari, ottime doti di comunicazione interpersonale e abilità di mentoring del personale grazie alle quali sa instaurare relazioni significative e garantire un ambiente di lavoro dinamico e produttivo. Dimostra salda leadership, versatilità e capacità di ottimizzare costantemente i processi aziendali potenziando il workflow e l'efficienza organizzativa attraverso un atteggiamento propositivo e proattivo alla risoluzione di problematiche anche complesse.

● Capacità E Competenze

- Merchandising
- Promozioni
- Planogrammi
- Gestione dei resi
- Gestione dell'inventario
- Gestione della liquidità di cassa
- Tecniche di vendita
- Predisposizione al lavoro di squadra
- Uso degli strumenti informatici
- Propensione al lavoro per obiettivi
- Orientamento alla clientela
- Doti di leadership

● Esperienze Lavorative E Professionali

03.2013 – 03/2022

● **Addetto alla vendita di abbigliamento**

1. Costa Superstore Calzature – Piazza Armerina

- Disimballaggio dei nuovi prodotti e rifornimento degli scaffali in modo organizzato ed esteticamente gradevole al fine di valorizzare gli articoli in vendita.
- Assistenza ai clienti illustrando i vantaggi, comprese le modalità di rimborso ed eventuali limitazioni.
- Dimostrazioni pratiche delle diverse caratteristiche dei prodotti al fine di dissipare eventuali dubbi e motivare i clienti all'acquisto.
- Assistenza alla clientela consigliando i prodotti più in linea con le esigenze e i desideri dei clienti.
- Assistenza alla clientela durante il processo di sottoscrizione ai programmi fedeltà e inoltro della relativa documentazione.
- Incremento delle vendite di prodotti facendo leva su doti di dinamismo, sulla conoscenza delle preferenze dei clienti e sulla capacità di ascolto attivo.
- Adempimento o superamento costante degli obiettivi di upselling, di donazioni e sottoscrizioni con carta di credito sfruttando eccellenti doti comunicative e interpersonali.
- Monitoraggio dei comportamenti dei clienti al fine di identificare possibili minacce alla sicurezza, facendo rapporto ai supervisori quando necessario.
- Conoscenza accurata delle promozioni in atto nel punto vendita, delle politiche relative ai pagamenti e delle procedure di sicurezza.
- Svolgimento delle mansioni e degli incarichi assegnati con professionalità, concentrazione ed efficacia anche in situazioni di intensa pressione lavorativa, rispettando le scadenze stabilite mantenendo al contempo elevati standard qualitativi.
- Ideazione di soluzioni creative ed efficaci a problemi di lieve o più serietà sfruttando l'innata capacità di analisi, sintesi ed elaborazione di adeguati piani d'azione.
- Ascolto e valutazione di richieste, domande, feedback e istruzioni ed elaborazione di risposte e azioni adeguate e capaci di assicurare i migliori risultati in tempi brevi.
- Conseguimento degli obiettivi assegnati nel pieno rispetto delle tempistiche stabilite, ottenendo risultati soddisfacenti sia su attività sviluppate a livello individuale che partecipando attivamente a progetti di team con impegno, capacità e dedizione costanti.
- Conseguimento degli obiettivi grazie all'uso strategico di tecniche di vendita
- Dimostrazione di un'attitudine positiva e proattiva al lavoro, partecipando con impegno e motivazione al miglioramento dei risultati individuali e di team.
- Attenta organizzazione e pianificazione identificando obiettivi prioritari e tenendo conto del tempo e delle risorse a disposizione per garantirne il corretto completamento.
- Esecuzione accurata, attenta e diligente dei propri compiti per l'ottenimento di un risultato finale di qualità senza mai sacrificare la velocità operativa.
- Uso esperto di [Software](#) per lo svolgimento delle proprie mansioni assicurando accuratezza e aggiornamento costante in materia.

Istruzione E ● Formazione

2010 ●

Diploma , informatico, I.T.G.C Leonardo Da Vinci - Piazza Armerina

Competenze
Linguistiche



Italiano: LINGUA MADRE

Inglese: A1



Principiante