

LUCA FASAN

Luogo e data di nascita: Giussano (MB) –24 luglio 1964

Indirizzo: Via del Rosario, 2 – 34074 Monfalcone (GO)

Telefono: +39 339 1272455

Email: fasanluca@libero.it



Esperienze politiche:

Assessore comunale commercio e cultura

Comune di Monfalcone

Novembre 2016 - Attuale

Responsabile delle politiche di sviluppo economico per il commercio e le microimprese locali:

- implementazione di strategie per incentivare l'apertura di nuove attività commerciali e artigianali
- organizzazione di iniziative per la valorizzazione del territorio e supporto agli imprenditori
- creazione di bandi e agevolazioni per le microimprese locali
- gestione dei progetti di marketing territoriale e grandi eventi
- collaborazione con associazioni di categoria e istituzioni per favorire la crescita economica locale.

Responsabile culturale e valorizzazione del patrimonio:

- organizzazione di eventi culturali, mostre, festival e rassegne per promuovere il patrimonio storico-artistico locale
- sostegno alle associazioni culturali e agli operatori del settore per la realizzazione di iniziative culturali
- promozione della lettura e della valorizzazione delle biblioteche comunali attraverso eventi e collaborazioni con scuole e istituzioni
- organizzazione di rassegne teatrali e festival per valorizzare il teatro come strumento di espressione culturale e sociale
- sviluppo di progetti per l'integrazione tra cultura, turismo e commercio locale, al fine di incentivare l'economia del territorio.

Esperienze lavorative:

Titolare e Amministratore

Boutique Gina S.r.l – Settore abbigliamento

1984-2017

- fondazione e gestione di un negozio specializzato in abbigliamento da sposa, cerimonia e moda elegante
- selezione e acquisto delle collezioni
- gestione dell'intero processo aziendale, dalla pianificazione strategica alla contabilità e amministrazione
- creazione di strategie di marketing e comunicazione per aumentare la visibilità del brand, incluse campagne pubblicitarie, eventi e social media
- organizzazione di sfilate ed eventi promozionali
- assistenza personalizzata alla clientela per garantire un'esperienza d'acquisto esclusiva e su misura
- gestione del rapporto con fornitori
- coordinamento del personale di vendita
- implementazione di strategia di fidelizzazione della clientela con servizi custom.

Titolare e Amministratore

Tuttodomus S.r.l – impresa edile

2012-2017

- sviluppo e implementazione di strategie per acquistare nuovi clienti e progetti, gestendo le trattative e i contratti con clienti privati, aziende ed enti pubblici
- redazione di preventivi dettagliati e analisi economiche per la definizione dei budget dei progetti, garantendo l'efficienza economica e la redditività
- gestione delle trattative commerciali con un focus sulla negoziazione dei costi e sul rispetto delle tempistiche concordate con i clienti
- supervisione delle politiche amministrative legate alla gestione dei contratti, fatturazione e incassi, garantendo la corretta documentazione fiscale e contabile
- monitoraggio dell'andamento economico dei progetti, identificando eventuali criticità e proponendo soluzioni per il loro superamento.

Istruzione e Formazione:

- qualifica professionale operatore moda:
 - competenze acquisite nella consulenza di immagine, gestione del prodotto moda e vendita
 - esperienza nell'organizzazione di eventi e supporto alla promozione di collezioni
- qualifica professionale vetrinista:
 - formazione in progettazione e allestimento vetrine, tecniche di visual merchandising
 - esperienza pratica nell'organizzazione visiva di spazi espositivi per valorizzare i prodotti i colori e le forme
- Istituto tecnico professionale indirizzo meccanica

Competenze linguistiche e digitali:

- Italiano: madre lingua
- Inglese: livello B1
- Padronanza del Pacchetto Office

Competenze comunicative e interpersonali:

Le mie competenze comunicative e interpersonali mi permettono di interagire efficacemente con una vasta gamma di persone, sia in contesti istituzionali che informali. Ascolto attivamente le esigenze degli altri, rispondendo in modo tempestivo e mirato per risolvere problemi e soddisfare le necessità. La comunicazione è chiara e concisa, permettendomi di trasmettere informazioni in modo comprensibile a diverse audience.

Possiedo una forte capacità di empatia, che mi consente di comprendere le preoccupazioni degli altri e creare relazioni basate sulla fiducia e sul rispetto reciproco. La negoziazione è una delle mie competenze chiave: so mediare tra diverse parti per trovare soluzioni vantaggiose per tutti. Inoltre, sono abile nella gestione dei conflitti, mantenendo sempre un ambiente collaborativo e positivo.

Adatto il mio stile comunicativo alle diverse situazioni, interagendo con persone di background diversi e gestendo efficacemente le priorità. Lavoro bene in team, collaborando per raggiungere obiettivi comuni. Sono persuasivo e assertivo, in grado di esprimere le mie opinioni in modo deciso e rispettoso. La mia esperienza nel public speaking mi permette di gestire presentazioni e eventi con sicurezza, coinvolgendo il pubblico in modo chiaro e coinvolgente.