

• Alessandra De Lucia

- 📍 20832, Desio (MB)
- ☎ 338 8442703
- ✉ alessandra.delucia75@gmail.com
- 📅 21/10/1975
- 🏷 categoria B

Profilo Professionale ●

Lavoro nel settore della vendita al dettaglio di prodotti [tipologia] e [tipologia] da [Numero] anni. Sono in grado di occuparmi con dimestichezza dell'attività commerciale, amministrativa e contabile, di curare i rapporti con clienti e fornitori, gestire il magazzino, elaborare inventari e coordinare eventuali dipendenti. Stabilisco obiettivi di fatturato annuo che raggiungo grazie impegno e determinazione costanti. Venditrice al dettaglio del settore [Settore] attiva da [Numero] anni nella gestione di un negozio di proprietà. Dinamica, motivata, orientata al cliente e alle vendite e con buone capacità nella gestione ordinaria dell'attività di vendita e degli aspetti burocratici e contabili. Buona esperienza nella supervisione del magazzino, nell'invio degli ordinativi e della gestione dei rapporti con i fornitori con un occhio di riguardo alle tendenze del mercato.

Capacità E Competenze ●

- Conoscenza leggi fiscali
- Gestione cassa
- Capacità di utilizzo di [Software]
- Flessibilità oraria

Esperienze Lavorative E Professionali ●

02.2020 - Attuale ●

edicolante

edicol'Ale - Desio (MB)

- Assistenza ai clienti con informazioni sulle pubblicazioni in uscita, inserti speciali e raccolte.
- Esposizione dei prodotti editoriali secondo le linee guida di testate e case editrici.
- Recupero degli invenduti e imballo dei resi in base alle procedure vigenti.
- Registrazione di bolle di carico, bolle di reso e DDT.
- Controllo giacenze e sospesi e prenotazione dei periodici richiesti dalla clientela.
- Controllo quantitativo e qualitativo degli ordini ricevuti.
- Gestione dei pagamenti con POS, contanti e app mobile.
- Svolgimento di attività accessorie tra cui pagamento bollettini, ricariche telefoniche, vendita di biglietti di mezzi pubblici.
- Gestione dei rapporti con i corrieri e monitoraggio dei documenti di trasporto.

- Organizzazione, pulizia e sanificazione giornaliera del punto vendita.
- Ricerca e ordinazione dei prodotti più richiesti dal mercato in un certo periodo dell'anno per ampliare l'assortimento in negozio.
- Pulizia e igienizzazione del negozio nel pieno rispetto delle normative igienico e sanitarie.
- Impiego dei social media, in particolar modo di [nome social], per accrescere la visibilità, stimolare le vendite e la visita del negozio.
- Accoglienza dei clienti offrendo un servizio cordiale e professionale.
- Consulenza alla clientela fornendo informazioni dettagliate sui prodotti in vendita.
- Monitoraggio della concorrenza e dei trend di settore per rimanere competitivi sul mercato.
- Rifornimento costante degli scaffali assicurandosi che i prodotti siano sempre disponibili.
- Gestione e risoluzione di reclami e problematiche riscontrate dalla clientela.
- Gestione delle operazioni di cassa e conduzione delle transazioni di vendita.

10.2009 - 11.2019



Venditrice porta a porta

Nims Lavazza - Milano

- Ricerca e acquisizione di nuovi clienti domiciliati nell'area assegnata.
- Comunicazione con il responsabile di zona per la gestione di reclami e situazioni difficili.
- Vendita a domicilio, gestione della trattativa commerciale e stipula finale dei contratti di vendita.
- Dimostrazione pratica del funzionamento dei prodotti oggetto di vendita.
- Raccolta delle ordinazioni di acquisto, compilazione della modulistica e dei contratti nel rispetto delle normative sulla privacy.
- Organizzazione di riunioni presso il domicilio del cliente per la presentazione dei prodotti.
- Pianificazione dell'agenda giornaliera per efficientare e velocizzare gli spostamenti.
- Affiancamento e assistenza dei nuovi assunti nelle prime esperienze di vendita a domicilio.
- Studio del mercato e del cliente tipo per la presentazione di offerte commerciali idonee alle sue esigenze.
- Presentazione delle offerte di vendita con adeguate tecniche di persuasione e comunicazione efficace in grado di convertire i potenziali clienti.
- Gestione e ampliamento di un portafoglio clienti mediante adeguate strategie di ricerca, profilazione, contatto e negoziazione a domicilio sul territorio di competenza.
- Partecipazione attiva e collaborativa alle riunioni di programmazione aziendale per l'organizzazione delle strategie commerciali necessarie ad acquisire nuovi clienti.
- Studio del mercato, dei prodotti e dei servizi aziendali in modo da presentare ai clienti un'offerta che illustri dettagliatamente vantaggi, caratteristiche e benefici.
- Creazione di report commerciali relativi alla profilazione dei clienti, alla pianificazione degli appuntamenti, agli obiettivi commerciali raggiunti e alle conversioni realizzate.
- Pianificazione e gestione degli appuntamenti secondo tecniche in grado di ottimizzare i tempi in generale, la durata di ogni negoziazione e i risultati di acquisizione.
- Acquisizione di [Numero] nuovi clienti in [Periodo di tempo] mediante il corretto uso di strategie di negoziazione efficace e tecniche di

vendita.

04.2006 - 03.2011

● **Cuoca gastronomica**

2006 - Limbiate

- Confezionamento delle pietanze in contenitori mono o multi porzione.
- Gestione dei controlli sulle materie prime, la loro conservazione e compilazione degli appositi registri.
- Preparazione di pasta fresca all'uovo semplice e con ripieni sia di carne che vegetariani.
- Gestione degli ordini di materie prime e dei rapporti con i fornitori.
- Preparazione giornaliera di piatti freschi pronti da gustare.
- Utilizzo di prodotti a norma per la pulizia e la disinfezione igienico-sanitaria.
- Controllo delle corrette modalità di conservazione dei prodotti per garantire il mantenimento del sapore e della freschezza degli alimenti.
- Rispetto delle procedure di igiene e sicurezza in conformità alle politiche aziendali e alle normative in materia.
- Controllo delle temperature di forno, griglia e fuochi per garantire la cottura ottimale dei cibi.
- Verifica periodica del buon funzionamento di attrezzature e utensili presenti in cucina.
- Supervisione dell'inventario, acquisto e corretto stoccaggio dei prodotti.
- Scelta dei fornitori garantendo il miglior rapporto qualità prezzo.

05.1995 - 02.1999

● **Operaio metalmeccanico**

MCS - Senago

- Riordino e pulizia della postazione di lavoro al termine del turno.
- Pulizia di fine turno, comprensiva della manutenzione ordinaria di tutti i macchinari e scrostatura di fornelli, griglie e forni.
- Conservazione di pietanze e ingredienti nei frigoriferi utilizzando appositi contenitori e spazi nel rispetto delle norme di sicurezza e igiene.
- Igienizzazione degli ambienti e delle attrezzature di lavoro.
- Pulizia manuale di piatti, pentole, utensili da cucina e carico e scarico della lavastoviglie.
- Controllo dell'integrità delle stoviglie eliminando eventuali pezzi crepati o sbeccati.
- Verifica del corretto funzionamento di frigoriferi, congelatori e banchi riscaldati.

**Istruzione E
Formazione**



Licenza Media, S.M.S Luigi Pirotta - Desio (MB)