



📍 16137, Genova

📅 08/11/1990

📄 C

📧 [REDACTED]

📞 [REDACTED]

PROFILO PROFESSIONALE

Giovane professionista con forte motivazione ad apprendere e crescere professionalmente. Nel corso delle sue attività lavorative ha dimostrato proattività, elasticità mentale, ottime doti comunicative ed interpersonali oltre a spirito di squadra e capacità di stabilire le priorità organizzando il proprio lavoro in maniera rigorosa e orientata al raggiungimento degli obiettivi.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Attitudine al lavoro per obiettivi
- Pianificazione e innovazione strategica
- Resilienza e determinazione
- Competenze di account management
- Capacità di analisi dei dati
- Principi e tecniche di ottimizzazione dei processi
- Gestione dello stress
- Tecniche di vendita
- Attitudine commerciale
- Attitudine al problem solving

Morelli Berardino

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Maggio 2019 - Attuale

Consulente commerciale Stone S.p.A | Genova, Italia

- Formazione e aggiornamento costante in termini di competenze e conoscenze legate al prodotto/servizio rappresentato.
- Gestione costante del rapporto con la clientela, attraverso un elevato livello di servizio e un'alta attenzione alla relazione.
- Modifica delle strategie commerciali in base alle trasformazioni del mercato e alle esigenze dei clienti di riferimento.
- Condivisione di informazioni commerciali con l'Area marketing per lo sviluppo di azioni efficaci di consulenza.
- Consulenza commerciale con tecniche di comunicazione e di presentazione efficace dell'offerta.
- Identificazione dei bisogni di settore per la soddisfazione delle esigenze del target e l'attuazione di soluzioni di business.
- Analisi della concorrenza per lo sviluppo di nuove strategie commerciali.
- Attuazione delle strategie di medio-lungo periodo in linea con gli obiettivi definiti dalla Direzione commerciale.
- Fidelizzazione dei clienti acquisiti anche attraverso visite aziendali regolari e proposte di ampliamento e ottimizzazione delle offerte.
- Valutazione periodica dei risultati economici raggiunti attraverso l'analisi dei report commerciali.
- Organizzazione di eventi promozionali, open day e dimostrazioni.
- Raggiungimento e superamento dei target commerciali stabiliti.
- Utilizzo dei programmi di MS Office per la gestione ordinaria delle attività di vendita.
- Analisi del mercato di riferimento e della clientela attuale e potenziale.
- Implementazione delle strategie atte a sviluppare il portafoglio clienti.
- Selezione e formazione di nuovi collaboratori in base alle esigenze commerciali.

Febbraio 2018 - Giugno 2019

Agente di commercio San Carlo S.p.A | Genova, Italia

- Gestione e ampliamento di uno o più portafogli clienti attraverso l'attività autonoma di profilazione, ricerca, contatto e pianificazione di appuntamenti conoscitivi.
- Presidio della rete vendita di competenza attraverso opportune azioni di sviluppo e di monitoraggio dei risultati conseguiti in funzione degli obiettivi aziendali.
- Presentazione dell'offerta commerciale di beni e/o servizi attraverso tecniche di comunicazione efficace orientate alla vendita e al profilo cliente.
- Analisi del settore merceologico, del territorio di competenza e dei prodotti o servizi offerti per definire le proposte commerciali e semplificare la transazione con il cliente.
- Pianificazione del giro visite per fidelizzare il cliente e sviluppare rapporti durevoli di fiducia e trasparenza.
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti aziendale.
- Gestione dell'agenda e programmazione delle visite ai clienti.
- Attività di ricerca clienti per incremento dei portafogli divisi per aree.

- Monitoraggio costante dei risultati ottenuti in termini di volumi contrattuali in linea con gli obiettivi commerciali stabiliti dall'azienda.
- Studio, analisi e approfondimento costante dei beni e dei servizi aziendali in portafoglio in modo da esporne i vantaggi ai clienti in maniera semplice, completa ed efficace.
- Implementazione di adeguate strategie commerciali necessarie ad ampliare il portafoglio clienti mediante ricerca sul territorio di competenza, contatto telefonico e/o web, appuntamento a domicilio del privato.
- Pianificazione autonoma del lavoro quotidiano, settimanale o mensile in modo da ottimizzare le tempistiche degli appuntamenti e massimizzare i risultati.
- Raggiungimento e superamento dei target commerciali stabiliti.
- Analisi del mercato di riferimento e della clientela attuale e potenziale.
- Monitoraggio delle vendite e degli obiettivi di fatturato e marginalità.

Giugno 2016 - Settembre 2018

Titolare tabaccheria Morelli Berardino | Genova

- Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sulla collocazione, i prezzi, le caratteristiche e le condizioni di acquisto dei prodotti in vendita.
- Monitoraggio degli stock, delle giacenze e della rotazione delle scorte per un'efficiente gestione del flusso delle merci.
- Controllo della merce in entrata e verifica del buono stato dei prodotti e dell'equivalenza delle quantità ricevute a quelle dichiarate nei DDT.
- Gestione dell'allestimento dei punti vendita, selezione del layout di esposizione all'interno dell'area vendita e negli spazi espositivi.
- Organizzazione e svolgimento del carico di lavoro in modo autonomo ed efficiente.

Aprile 2014 - Febbraio 2016

Pizzaiolo esperto Strakkino S.R.L. | Genova, Italia

- Gestione del forno e monitoraggio della cottura delle pizze.
- Preparazione di impasti per pizze, focacce e altri prodotti da forno.
- Preparazione degli ingredienti per farciture e ripieni.
- Lavorazione manuale degli impasti per pizza, calzone e focaccia.
- Manutenzione e corretta igiene di strumenti e macchinari.
- Realizzazione di impasti speciali ad esempio integrali e senza glutine.
- Pulizia e organizzazione impeccabile delle aree dedicate ai clienti e di quelle adibite alla preparazione del cibo al fine di garantirne la massima efficienza.
- Conservazione degli alimenti in aree designate rispettando le procedure di confezionamento, datazione, sicurezza alimentare e rotazione.
- Massimizzazione della soddisfazione del cliente affrontando e risolvendo rapidamente eventuali reclami relativi al cibo o al servizio.
- Completamento delle attività di apertura, chiusura e cambio turno per promuovere l'efficienza del negozio.
- Gestione delle attività assegnate migliorandone i tempi di esecuzione.

Giugno 2011 - Dicembre 2013

Pizzaiolo esperto Medica Desiree Il Genio della pizza | Genova, Italia

- Gestione del forno e monitoraggio della cottura delle pizze.
- Preparazione di impasti per pizze, focacce e altri prodotti da forno.
- Preparazione degli ingredienti per farciture e ripieni.

- Realizzazione di impasti speciali ad esempio integrali e senza glutine.
- Pulizia e organizzazione impeccabile delle aree dedicate ai clienti e di quelle adibite alla preparazione del cibo al fine di garantirne la massima efficienza.
- Conservazione degli alimenti in aree designate rispettando le procedure di confezionamento, datazione, sicurezza alimentare e rotazione.
- Massimizzazione della soddisfazione del cliente affrontando e risolvendo rapidamente eventuali reclami relativi al cibo o al servizio.
- Gestione delle attività assegnate migliorandone i tempi di esecuzione.

Ottobre 2010 - Aprile 2011

Pizzaiolo esperto RistoQui S.R.L | Genova, Italia

- Preparazione di impasti per pizze, focacce e altri prodotti da forno.
- Preparazione degli ingredienti per farciture e ripieni.
- Manutenzione e corretta igiene di strumenti e macchinari.
- Realizzazione di impasti speciali ad esempio integrali e senza glutine.
- Pulizia e organizzazione impeccabile delle aree dedicate ai clienti e di quelle adibite alla preparazione del cibo al fine di garantirne la massima efficienza.
- Conservazione degli alimenti in aree designate rispettando le procedure di confezionamento, datazione, sicurezza alimentare e rotazione.
- Utilizzo di ricette alimentari approvate e standard di produzione garantendo così il rispetto degli standard di qualità, temperatura di servizio e controllo delle porzioni.
- Massimizzazione della soddisfazione del cliente affrontando e risolvendo rapidamente eventuali reclami relativi al cibo o al servizio.
- Completamento delle attività di apertura, chiusura e cambio turno per promuovere l'efficienza del negozio.
- Uso di una comunicazione capace di facilitare i rapporti e favorire l'attività.
- Gestione delle attività assegnate migliorandone i tempi di esecuzione.

Novembre 2008 - Giugno 2009

Operatore di sala bingo Eurobet Bingo Italia | Genova, Italia

- Ritiro del ticket, controllo della validità dei numeri estratti ed elargizione delle vincite dovute.
- Risoluzione di conflitti in caso di mancate vincite, riscossioni o pagamenti, trasmettendo calma e professionalità alla clientela.
- Rifornimento, aggiornamento e rotazione dei prodotti e degli espositori al fine di creare soluzioni visivamente allettanti, promuovere l'interesse dei clienti e favorire le vendite.
- Gestione di più tavoli e clienti a serata.
- Sorveglianza delle aree assegnate per verificare il rispetto delle normative e il corretto funzionamento delle macchine.
- Spiegazione delle regole, raccolta delle scommesse e pagamento delle vincite facilitando lo svolgimento del gioco.

Dicembre 2007 - Settembre 2008

Pizzaiolo G.P.G S.R.L | Genova, Italia

- Gestione del forno e monitoraggio della cottura delle pizze.
- Preparazione di impasti per pizze, focacce e altri prodotti da forno.
- Manutenzione e corretta igiene di strumenti e macchinari.
- Utilizzo di ricette alimentari approvate e standard di produzione garantendo così il rispetto degli standard di qualità, temperatura di servizio e controllo delle porzioni.

- Conservazione degli alimenti in aree designate rispettando le procedure di confezionamento, datazione, sicurezza alimentare e rotazione.
- Pulizia e organizzazione impeccabile delle aree dedicate ai clienti e di quelle adibite alla preparazione del cibo al fine di garantirne la massima efficienza.
- Utilizzo di un approccio analitico e metodico nello svolgimento delle mansioni assegnate.
- Copertura di altre aree di attività durante picchi di lavoro e assenza di colleghi.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Istituto Santo Stefano

- Diploma Finanza e Marketing

HOBBY E INTERESSI

- Giochi e Sport
- Arti marziali
- Trekking
- Lettura
- Collezionismo