



☎ 3342725883

✉ ms.sorrenti@gmail.com

📍 76123 Andria

📅 06/06/1991

🚗 Patente B - Automunito

Competenze

Spirito di squadra

Autonomia

Empatia

Leadership

Iniziativa

Problem solving

Affidabilità

Comunicazione chiara

Creatività

Perseveranza

Precisione e attenzione ai dettagli

Lingue

Inglese (intermedio)

Italiano (lingua madre)

Maria Sofia Sorrenti

Consulente di vendita

Consulente di vendita con oltre 15 anni di esperienza nel settore retail, capace di identificare le esigenze del cliente e sviluppare soluzioni su misura. Con una solida esperienza nelle vendite e nell'assistenza post-vendita, ottimizza la fidelizzazione e massimizza le opportunità di business.

Esperienza professionale

Addetto alle vendite / Buyer

Ottobre 2011

Novembre 2014

AVANT - GARDE, Andria

- Gestire gli acquisti durante la campagna vendite e quotidianamente le vendite in negozio.
- Preparare display accattivanti per aumentare l'attrattiva dei prodotti in negozio.
- Assistere i clienti, offrendo un servizio personalizzato.
- Gestione della cassa e responsabile della chiusura fiscale giornaliera.

Addetto alle vendite / Buyer

Aprile 2016

Febbraio 2020

QUARANTA, Andria

- Analizzare il mercato per identificare opportunità emergenti nel settore e sviluppare relazioni con i fornitori.
- Gestire gli acquisti durante la campagna vendite e quotidianamente le vendite in negozio.
- Preparare display e vetrine accattivanti per aumentare l'attrattiva dei prodotti in negozio.
- Assistere i clienti, puntando alla fidelizzazione, offrendo un servizio personalizzato.
- Gestione della cassa e responsabile della chiusura fiscale giornaliera.

Titolare

Dicembre 2019

Marzo 2021

BARETTO, Bisceglie

- Gestione operativa quotidiana del bar/ristorante.
- Formazione e supervisione del personale per garantire standard elevati e un servizio di alta qualità.
- Sviluppo di menù stagionali per attrarre e fidelizzare la clientela.
- Pianificazione e gestione di eventi per aumentare la visibilità del bar.
- Monitoraggio delle spese, degli acquisti, delle vendite e ottimizzazione delle scorte per ridurre sprechi.
- Gestione social.
- Implementazione di strategie di marketing per attrarre nuovi clienti.
- Interazione con i clienti per ricevere feedback e migliorare l'esperienza culinaria.

Agente di commercio / Responsabile commerciale

Novembre 2021

Marzo 2023

LOW PROFILE, Trani

- Sviluppare strategie di vendita per raggiungere e superare budget aziendali stabiliti.
- Formare e gestire un team di più venditori, migliorando le performance complessive.
- Organizzare eventi per promuovere prodotti.
- Gestire e sviluppare relazioni con clienti al fine di incrementare vendite.
- Condurre presentazioni di prodotto per informare e coinvolgere i clienti potenziali.
- Monitorare le performance di vendita e pianificare strategie di miglioramento.
- Gestione back office, resi, cambi e assistenza cliente.

Responsabile commerciale / produzione

Aprile 2023

KUNST, Andria

A oggi

- Organizzazione e supervisione dei processi produttivi per garantire alta qualità ed efficienza.
- Coordinamento delle risorse umane.
- Implementazione di strategie per ridurre i costi e migliorare l'efficacia produttiva.
- Gestione dei rapporti con fornitori e negoziazione di contratti vantaggiosi.
- Gestione e sviluppo relazioni durature con i clienti al fine di incrementare le vendite.
- Gestione back office, fornitori e assistenza clienti.

● **Diplomi e formazione**

Diploma magistrale

Settembre 2005

Liceo Socio, Psico, Pedagogico "Carlo Troya", Andria

Giugno 2010

Voto conseguito al diploma 92/100

