



Giacomo Blason

Data di nascita: 14/12/00

Nazionalità: Italiana

Sesso: Maschile

CONTATTI

📍 Via Calucci 40
30174 Mestre, Italia
(Abitazione)

✉ giacomoblason1@gmail.com

☎ (+39) 3312994252

🌐 <https://www.linkedin.com/in/giacomo-blason-5a2125211/>

PRESENTAZIONE

Sono una persona estremamente ambiziosa con enormi progetti per il futuro. Carattere propositivo, sempre solare e pieno di energie. Amo profondamente il mondo della vendita e le relazioni con i clienti. La mia indole mi porta se necessario a lavorare senza limite pur di raggiungere i miei obiettivi. Possiedo una forte capacità motivazionale e un'ottima versatilità nel lavoro di gruppo. Il mio obiettivo è crescere professionalmente e personalmente.

ESPERIENZA LAVORATIVA

30/9/18 – 28/7/19 Mestre, Italia

Progettista e costruttore termocoppie e termoresistenze Metron s.p.a

Mi occupavo della progettazione e costruzione di strumenti per la rilevazione di temperatura e pressione per gli impianti industriali.

10/8/19 – 29/4/21 Oriago, Italia

Venditore OVB HOLDING AG

Iniziai il percorso come consulente finanziario svolgendo l'attività in contemporanea al lavoro svolto in precedenza presso Metron s.p.a. Decisi di intraprendere questo tipo di percorso Part-time in quanto non prevedeva una retribuzione fissa ma una retribuzione sulla base delle vendite effettuate, quindi a provvigione.

Visti i notevoli risultati raggiunti come venditore decisi di intraprendere a pieno il percorso da venditore.

Mi iscrissi al RUI per poter firmare le pratiche assicurative e diventare a tutti gli effetti un intermediario autonomo.

Nel Febbraio 2020 ottenni una promozione come Financial Advisor, un nuovo ruolo che mi permetteva di gestire dei gruppi di lavoro (ciò mi permise di imparare e sviluppare ottime capacità nel lavoro di gruppo) ritrovandomi così a gestire e formare oltre 10 persone.

Il mese successivo divenni il primo venditore in Italia della mia categoria.

Come svolgevo l'attività:

Contattavo telefonicamente dei prospect (contatti generati tramite il passaparola di altri prospect con la quale ero entrato in contatto in precedenza, oppure, contatti diretti creati di persona in qualsiasi occasione buona per creare del potenziale che potesse trasformarsi in fonte di guadagno tramite delle vendite).

Una volta contattati i prospect andavo a fissare degli incontri in ufficio andando a spiegare i diversi servizi e cogliendo le necessità della persona che avevo di fronte, sviluppando così ottime capacità empatiche e diversi modi per gestire qualsiasi tipo di obiezione del mio potenziale cliente.

La fase finale di questo tipo di attività veniva svolta quando il mio prospect, da quella posizione passava ad essere un effettivo cliente, andando così a creare un rapporto di fiducia, aggiornandolo nei prodotti sottoscritti con me e andando ad offrire ogni anno una consulenza di aggiornamento.

1/5/21 – 14/10/21 Marghera, Italia

Commerciale settore IT B-ONE

Occupo una posizione di impiegato commerciale con obiettivi di vendita. La mia attività parte dall'analisi di un prospect per poi passare al contatto (telefonico, e-mail o andando a trovare fisicamente il mio potenziale cliente) fino alla gestione del cliente ormai fidelizzato, quindi al mantenimento di esso, creando un ottimo apporto umano nel tempo per poi vendergli altri servizi o soluzioni.

Il mio obiettivo consiste nel cogliere le diverse esigenze dei miei potenziali clienti andando a soddisfarle con diversi prodotti o soluzioni andando così a creare un ecosistema che possa soddisfare tutte le esigenze del mio cliente.

23/10/21 – 16/1/22 Marcon, Italia

Agente immobiliare PRIMA CASA

Mi occupavo della ricerca di potenziali clienti per acquisire immobili al fine di una vendita. Sviluppavo la ricerca in diversi metodi: dal contatto diretto a quello telefonico, servendomi di vari strumenti (es. siti web/portali internet).

11/6/22 – ATTUALE Padova, Italia

Sales Account Teamsystem

Mi occupo di tutte le attività commerciali, tutte con lo scopo di generare nell'immediato o nel tempo delle opportunità di vendita.

- Lead generation, utilizzo diversi metodi/canali per creare delle nuove opportunità come: Chiamate a freddo, linkedin, mail marketing, collaborazioni con professionisti esterni...
- Gestisco il parco clienti, offrendo così nel tempo delle nuove soluzioni ad essi che possano soddisfare o migliorare il loro business

Gestisco in autonomia il tempo e quindi il mio calendario personale, ottimizzando così le diverse attività commerciali sviluppandole nei momenti più consoni.

La vendita e l'insieme di attività svolte in una specifica sequenza, visito i clienti/prospect preferibilmente sempre di persona, cogliendo così le loro esigenze e crearne delle nuove.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

14/9/14 – 20/6/17 Chirignago (VE), Italia

Diploma operatore macchine utensili Istituto Salesiano San Marco

Indirizzo Via dei Salesiani 15 , 30174, Chirignago (VE), Italia | **Voto finale** 76

COMPETENZE LINGUISTICHE

LINGUA MADRE: italiano

COMPETENZE DIGITALI

Posta elettronica | Padronanza del Pacchetto Office (Word Excel PowerPoint ecc) | Gestione autonoma della posta e-mail | Microsoft Office (Word, Excel, Outlook, Power Point) | Ottimo utilizzo del pc e gestione delle e-mail (outlook e gmail) | Social Network | GoogleChrome

ULTERIORI INFORMAZIONI

Patente di guida

Patente di guida: AM

Patente di guida: A1

Patente di guida: B

Competenze organizzative

Gestione del tempo e dei compiti Sviluppato ottime capacità organizzative data la mia esperienza da lavoratore autonomo.

Capendo così quando e più adeguato svolgere dei compiti piuttosto che altri(in base alla situazione, orario ecc...)

Hobby e interessi

I miei interessi Amo lo sport in generale in quanto crea sempre delle relazioni fra persone.

Ho fatto diversi sport fin da piccolo come nuoto, basket e calcio per 7 anni che mi hanno fatto capire molti valori, come ad esempio il rispetto per le altre persone e lo stare insieme.

Mi piace occupare il mio tempo investendo in me stesso quindi facendo sempre qualcosa che può portarmi tornarmi utile per il mio futuro.
Amo stare a contatto con le persone e passare del tempo in compagnia essendo una persona molto socievole e aperta.

Competenze comunicative e interpersonali

Capacità comunicative Sviluppato nel tempo ottime capacità comunicative grazie alla mia esperienza lavorativa da lavoratore autonomo.
Imparando così anche la gestione delle obiezioni con buone capacità persuasive.

Creo molto facilmente relazioni con le persone grazie a queste capacità.

Implemento tutto questo con la lettura di alcuni libri inerenti alle vendite/PNL.
