europass



Mauro Santini

Abitazione : [redacted], Italia

E-mail: [redacted] **Telefono** [redacted]

Permesso di lavoro: Italiana **Data di nascita:** 23/07/1983 **Luogo di nascita:** Lucca, Italia **Nazionalità:** Italiana

PRESENTAZIONE

Manager, con una vasta esperienza in aziende specializzate nella produzione e vendita. Esperto nel problem solving e nel ridurre i tempi passivi e le spese, aumentando in tal modo le vendite e la soddisfazione del cliente. Organizzato e dedito allo snellimento delle procedure.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Riccardo Corredi

Città: Montecatini (PT) | **Paese:** Italia

[2018 – Attuale] **Direttore e Commerciale**

Sviluppo e apertura punti vendita

Selezione e formazione del personale

Trattativa e responsabilità di acquisti

Acquisizione e gestione clienti

Fatturazione

Sviluppo, consolidamento e approfondimento delle collaborazioni strategiche con agenzie, fornitori.

Elaborazione di piani di sviluppo prodotto e definizione dell'offerta commerciale.

Organizzazione e partecipazione a fiere ed eventi di settore nazionali.

Ricerca di nuovi canali per la distribuzione dei prodotti in Italia.

Analisi dei trend del mercato di riferimento, controllo della marginalità del prodotto e definizione di strategie di vendita.

Gestione del budget, definizione di target di vendita e delle strategie commerciali.

Gestione dei rapporti commerciali con clienti italiani

Misurazione e relazione sui risultati delle operazioni di marketing, approfondimento e confronto dei risultati rispetto agli obiettivi al fine di identificare punti di forza e di debolezza delle strategie adottate.

Libero Professionista

Città: Pisa | **Paese:** Italia

[2013 – 2018] **Franchisor del marchio Riccardo Corredi**

Vendita al dettaglio di arredamento

Illustrazione di prodotti, promozioni, offerte e sconti.

Risoluzione di eventuali problematiche insorte nella fase di pre e post-vendita.

Consulenza mirata ad individuare le soluzioni più adatte alle necessità del cliente.

Gestione e fidelizzazione della clientela acquisita attraverso relazioni attente e sistematiche.

Gestione della fase di offering e preventivazione dei prodotti venduti.

Utilizzo software e dispositivi elettronici per la gestione delle attività di vendita.

Partecipazione a eventi e fiere di settore per ampliare le opportunità di vendita.

Effettuazione di spostamenti continui sul territorio assegnato.

Fidelizzazione della clientela attraverso opportune strategie post vendita.

Incremento dei volumi di vendita attraverso la proposta ai clienti di articoli accessori.

Pianificazione autonoma del lavoro quotidiano, settimanale o mensile in modo da ottimizzare le tempistiche degli appuntamenti e massimizzare i risultati.

Studio, analisi e approfondimento costante dei beni e dei servizi aziendali in portafoglio in modo da esporre 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.

Elaborazione di preventivi commerciali e contratti contenenti gli estremi legali della parte venditrice e acquirente compresi prezzi, tempistiche, garanzie e clausole.

Preparazione di report su spese e commissioni e creazione di rapporti di attività e risultati in linea con i requisiti aziendali.

Presentazione ai nuovi potenziali clienti di opportunità, benefici, vantaggi e caratteristiche dei beni o dei servizi in portafoglio forniti dall'azienda rappresentata.

Santini Legnami

Città: Pescaglia (LU) | **Paese:** Italia

[2004 – 2013] **Impiegato**

Collaborazione allo sviluppo e all'implementazione di strategie promozionali.

Preparazione ed emissione di fatture e predisposizione delle bolle di accompagnamento.

Utilizzo di adeguate strategie di vendita e negoziazione per garantire la fidelizzazione del cliente.

Attività di back office e di segretariato in supporto alla forza vendita esterna e alla sede centrale.

Applicazione delle azioni e delle strategie commerciali indicate dalla Direzione.

Supporto alla rete commerciale nelle attività di marketing e primo contatto con professionisti quali Architetti e Ingegneri.

Gestione completa degli ordini per garantire la consegna nel rispetto dei tempi di evasione e delle specifiche indicate dal cliente.

Creazione di preventivi definiti sulle specifiche esigenze del cliente.

Monitoraggio degli stock, inventario di magazzino e gestione delle vendite

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

[2024] **Bachelor's degree in Economia e Marketing Università Telematica Unicampus HETG voto 110 con Lode**

[2016] **A.I.S Associazione Italiana Sommelier delegazione Lucca Corso di Primo Livello**

[2007] **CONFCOMMERCIO Lucca- Regione Toscana Agente e Rappresentante di Commercio, CAT-SOGESTR Formazione obbligatoria per agente rappresentante di commercio con esame da esito positivo (LU20070147)riconosciuto dalla Regione Toscana**

[2003] **Tecnico Industrie Meccaniche , Istituto Tecnico Professionale I.T.I-G.GIORGI - LUCCA Diploma Superiore Tecnico Industrie Meccaniche voto 72/100**

[2000] **Misericordia di Borgo a Mozzano Corso di Primo Soccorso livello base,Corso di Soccorso Livello avanzato,Corso di BLS-D**

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre: italiano

Altre lingue:

inglese

ASCOLTO B1 **LETTURA** B1 **SCRITTURA** B1

PRODUZIONE ORALE B1 **INTERAZIONE ORALE** B1

Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato

ATTIVITÀ SOCIALI E POLITICHE

[2000 – 2005] **Responsabile Giovani Misericordia Borgo a Mozzano**

[2005 – 2010] **Membro Direttivo Misericordia Borgo a Mozzano**

[2011 – 2015] **Assessore Comune di Pescaglia con delega Ambiente, Polizia Municipale, Servizi Demografici ,Tecnologia e Innovazione**

[2012 – 2015] **Consigliere in Provincia di Lucca (democraticamente eletto prima della riforma Del Rio)**

[2020 – 2023] **Consigliere Comune di Pescaglia**

HOBBY E INTERESSI

Golf (GA giocatore abilitato Ottobre 2021)

PATENTE DI GUIDA

Motocicletta: A
Automobile: B

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".