

Maggio 2017 – Dicembre 2018

RANDSTAD ITALIA SPA

Ruolo: SALES ADVISOR

AREA: Liguria / Piemonte

Consulenza commerciale in ambito HR, ricerca proattiva di clienti potenziali e gestione del portafoglio in essere (400 clienti tra attivi e potenziali)

Affidamento territoriale della gestione commerciale di tutte le PMI presenti nell'area, coordinamento quotidiano con le 5 filiali presenti sul territorio.

Attività costante di cross selling su clienti attivi e di differenziazione dell'offerta ai clienti prospect (21 servizi, 8 linee di business differenti)

Coordinamento quotidiano con la sede per la gestione dei clienti Kam attivi nell'area ma affidati centralmente

Giugno 2015 – Aprile 2017

NOVELLI 1934 SRL – MERCEDES BENZ

Ruolo: Consulente alle vendite

Attività di consulenza commerciale diretta a clienti privati/aziende/flotte.

Gestione ed implementazione portafoglio clienti attivi e prospect

Attività di cross selling relativa alla vendita di servizi finanziari, assicurativi e di garanzie estese

Settembre 2010 – Giugno 2014

NOVELLI 1934 SRL – MERCEDES BENZ

Ruolo: Impiegato commerciale

Gestione pratiche di acquisto e vendita auto, Responsabile target Mensile/annuale retail Mercedes, Smart.

Vendita diretta di servizi finanziari, assicurativi e di garanzie estese

Esperienze Lavorative:

Aprile 2021 - In corso

GRUPPO IREN

Ruolo: KEY ACCOUNT MANAGER

AREA: Liguria / Piemonte / Lombardia / Toscana

Consulenza commerciale nel canale B2B, ricerca proattiva e gestione portafoglio di clienti strutturati; stipulazione di offerte customizzate relative alle commodity energia e gas

Attività di pianificazione, e supporto commerciale, alle business units dedicate ai sistemi di efficientamento, riqualificazione energetica, mobilità elettrica e teleriscaldamento.

Attività settimanale di pianificazione strategica, forecasting e budgeting, a riporto diretto della direzione commerciale.

Gennaio 2019 – Marzo 2021

WURTH ITALIA SRL

Ruolo: KEY ACCOUNT SALES INDUSTRIA

AREA : Liguria / Piemonte

Attività di consulenza commerciale nel canale industria, ricerca proattiva di clienti strutturati, negoziazione e stipulazione di accordi quadro,

Negoziazione e stipulazione di accordi quadro, supporto nella pianificazione ed approvvigionamento di forniture industriali, servizi logistici e di automatizzazione dei processi produttivi.

Attività di cross selling e sviluppo commerciale delle aziende consociate del gruppo Wurth (Spinelli inox, MEF, Hommel Hercules, Hsr Italia, Masidef SRL)