



DESCRIZIONE

Impiega eccellenti capacità comunicative e relazionali per gestire le esigenze dei clienti e sviluppare strategie di vendita efficaci, con un forte focus sui risultati.

Con una solida formazione in marketing e vendite, sono in grado di analizzare e comprendere le tendenze di mercato per ottimizzare le performance aziendali.

Entusiasta e motivata, con un approccio orientato al team e alla collaborazione, per garantire il raggiungimento degli obiettivi aziendali e la massima soddisfazione del cliente.

COMPETENZE

comunicazione efficace

organizzazione

gestione del tempo

competenze informatiche

problem solving

lavoro di squadra

attenzione ai dettagli

adattabilità

servizio clienti

flessibilità

LINGUE

Italiano | Madrelingua

Inglese | Livello intermedio

ESPERIENZA

Impiegata commercio calzature

— Attuale

Falc S.p.A — Civitanova Marche

- Sviluppo di strategie di marketing per promuovere prodotti
- Elaborazione di ordini e gestione dell'inventario
- Esecuzione di operazioni di cassa e gestione dei pagamenti
- Gestione delle vendite e assistenza clienti in un negozio di abbigliamento
- Analisi delle tendenze di mercato e delle esigenze dei clienti
- Creazione di report sulle vendite e monitoraggio delle prestazioni
- Organizzazione di eventi promozionali per incrementare la visibilità del prodotto
- Collaborazione con il team per il raggiungimento degli obiettivi di vendita mensili

Impiegata commercio

Feb 2021 — Gen 2022

Moreo S.r.l — Montecosaro

- Gestione delle vendite e assistenza clienti in un negozio di abbigliamento
- Sviluppo di strategie di marketing per promuovere prodotti
- Elaborazione di ordini e gestione dell'inventario
- Esecuzione di operazioni di cassa e gestione dei pagamenti

Impiegata

Dic 2013 — Gen 2021

Rotili Bros — Porto Sant'Elpidio

- Utilizzo di software gestionali per la gestione degli inventari e delle vendite.

Responsabile commercio b2b e b2C

Nov 2008 — Mar 2013

Boccaccini S.p.A — Porto Sant'Elpidio

- Gestione delle vendite e assistenza clienti in un negozio di abbigliamento
- Assistente alla vendita con esperienza nel settore abbigliamento, specializzata nella creazione di relazioni con i clienti
- Organizzazione di eventi promozionali per il lancio di nuove collezioni, attrarre una clientela diversificata
- Capacità di lavorare in team per garantire un'esperienza di acquisto fluida e soddisfacente
- Utilizzo di software di gestione delle vendite per monitorare il progresso delle prestazioni del negozio
- Gestione delle vendite per clienti B2B e B2C
- Sviluppo di strategie di marketing per aumentare le vendite

Impiegata commercio abbigliamento

Set 2006 — Ott 2007

BBB S.p.A — Milano

- Sviluppo e mantenimento di database di clienti
- Coordinamento tra il reparto vendite e il magazzino
- Esperienza nella registrazione delle vendite e nella gestione della cassa
- Gestione dell'inventario e dell'approvvigionamento di merce in un negozio di abbigliamento

Impiegata commercio abbigliamento, responsabile gestione cassa

Feb 2003 — Apr 2006

Bronx S.r.L — Milano ,via della Spiga 4 ,negozio GIO MORETTI

Esperienza nell'organizzazione di eventi promozionali per aumentare la visibilità del

- Esperienza nell'organizzazione di eventi promozionali per aumentare la visibilità del brand
- Operatore di cassa, gestione delle transazioni e supporto alla clientela
- Consulente di stile, fornire suggerimenti personalizzati ai clienti
- Responsabile di reparto moda, supervisionare il team e ottimizzare le vendite
- Addetto alle vendite in negozio di abbigliamento, gestione del magazzino e assistenza clienti

Addetto alle vendite

Giu 2013 — Mar 2017

Louis Vuitton — Roma, Italia

Organizzazione ed accoglienza eventi VIP, e responsabile della gestione dei clienti "esclusivi".

Impiegata commercio abbigliamento

Lug 2001 — Ago 2002

Team S.r.L — Milano

- Addetto alle vendite in negozio di abbigliamento, gestione del magazzino e assistenza clienti

ISTRUZIONE

Maturità artistica

Ott 1993 — Lug 1998

Liceo artistico ' Caravaggio ' — Milano

PROGETTI

Carismatica e determinata ,pronta a mettersi in gioco sempre in ogni progetto e motivata in un gruppo di lavoro a dare sempre il supporto necessario per la buona riuscita e il successo di un team .

Attenta ed intuitiva nel capire le strategie necessarie per la crescita e sviluppo commerciale di un brand .