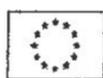


**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **CARDONE VINCENZO**
Indirizzo **VIA LECCE 1 FOGGIA**
Telefono **3914324218**
Fax
E-mail **corinne080875@gmail.com**

Nazionalità italiana
Data di nascita 08/08/75

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **OTTOBRE 2019 - LUGLIO 2021**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Eurocoltellerie milano,**
- Tipo di azienda o settore **commercio**
- Tipo di impiego **Agente di commercio**
- Principali mansioni e responsabilità **Illustrazione ai clienti dei prodotti disponibili indicando prezzi, tempi di consegna e tipologie di pagamento applicabili.
Gestione delle trattative di vendita predisponendo preventivi e contratti vantaggiosi per servizi o prodotti.
Gestione degli inventari e coordinazione delle spedizioni per soddisfare efficientemente le necessità dei clienti.**

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **NOVEMBRE 1994 AL GIUGNO 2019**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **TITOLARE E GESTORE PUNTI VENDITA SETTORE CALZATURE**
- Tipo di azienda o settore **CALZATURE**
- Tipo di impiego **RESPONSABILE E TITOLARE PUNTO VENDITA**
- Principali mansioni e responsabilità

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) **1986-1989**
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **Scuola media De santis**
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita **Diploma di scola secondaria di primo grado**
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA **italiana**

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

inglese

buono

buono

buono

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

OTTIME CAPACITÀ DI FARE LAVORO DI SQUADRA E DI OPERARE IN AUTONOMIA QUANDO RICHIESTO, SI DISTINGUE PER LE OTTIME DOTI ORGANIZZATIVE, INTERPERSONALI E DI GESTIONE DEL TEMPO. ESPERIENZA PLURIENNALE NEL SETTORE DELLA RAPPRESENTANZA CON ACQUISIZIONE DI UN'ELEVATA CAPACITÀ DI RAPPORTO CON LA CLIENTELA. OTTIME CAPACITÀ DI GESTIONE DEL PERSONALE E DEL TEAM DI LAVORO. MASSIMA SERIETÀ, FLESSIBILITÀ ORARIA E DISPONIBILITÀ IMMEDIATA.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

Ottime capacità della gestione economica dei punti vendita. Risparmio economico, riduzione dello spreco di risorse e ottimizzazione del flusso di lavoro. Gestione di un team fino a 12 dipendenti, supervisionandone i processi di selezione, formazione e crescita professionale. Garanzia di elevati standard di servizio alla clientela, ascoltando con attenzione i dubbi dei clienti e fornendo risposte esaustive a eventuali domande. Implementazione di strategie di marketing, con conseguente incremento della base clienti. Supporto al capo ufficio operativo nelle funzioni operative quotidiane

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

Eccellente uso di word ,excel

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze non precedentemente indicate.

Professionista con 30 anni di esperienza nel settore commerciale gestionale e amministrativo, dispone di un solido background nella gestione di team e nel raggiungimento, e superamento, degli obiettivi prefissati. Persegue costantemente l'eccellenza in ambito lavorativo grazie a grande energia e capacità di concentrazione. Store Manager con 30 anni di esperienza nel settore commerciale di calzature, dispone di grande esperienza nel settore vendite, e nel raggiungimento e superamento degli obiettivi prefissati. Persegue costantemente l'eccellenza in ambito lavorativo grazie a grande energia e capacità di concentrazione. Garanzia di elevati standard di servizio alla clientela, ascoltando con attenzione i dubbi dei clienti e fornendo risposte esaustive a eventuali domande. Valutazione delle prestazioni dei dipendenti a cadenza mensile e rilascio di feedback costruttivi per migliorarne le competenze. Gestione del team, supervisionandone i processi di selezione, formazione e crescita professionale. Gestione turni e ferie. Definizione dei bisogni di clienti esistenti e potenziali tramite incontri volti a valutare e proporre le soluzioni più adatte ad ogni caso. Accurata preparazione degli appuntamenti di lavoro mediante la ricerca di potenziali clienti e mercati. Collaborazione con i responsabili del retail per incrementare gli utili migliorando la presentazione dei prodotti e il materiale pubblicitario. Intermediazione tra clienti, direzione e team di vendita al fine di comprendere meglio le esigenze dei clienti e raccomandare soluzioni appropriate. Dimostrazione dei prodotti a domicilio, evidenziandone funzionalità e potenzialità e rispondendo in maniera esaustiva alle domande e ai dubbi dei clienti. Gestione del ciclo completo degli account, dai contatti iniziali all'assistenza continuata, con risultati eccellenti in termini di vendite. Interazione positiva con clienti problematici, contribuendo a costruire rapporti professionali proficui e duraturi.

PATENTE O PATENTI Patente B