

Teodora Piccioni

CONTATTI



1981



Categoria B

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista motivata, dotata di spirito d'iniziativa e di capacità organizzative, operative e di pianificazione, si dimostra in grado di gestire e ampliare il portafoglio clienti mediante strategie commerciali nell'area di competenza tramite ricerca e contatto di potenziali nuovi utenti da intercettare con tecniche negoziali e persuasive ad hoc. Esperienza pluriennale in ambito contrattualistico e commerciale e ottima padronanza degli applicativi Office.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Autonomia organizzativa
- Conoscenza dei prodotti
- Abilità interpersonali
- Gestione degli ordini
- Strategie di vendita
- Gestione dei reclami
- Gestione delle relazioni
- Gestione delle risorse
- Pianificazione delle vendite
- Capacità di adattarsi ai cambiamenti
- Utilizzo di Microsoft Dynamics
- Utilizzo di Powerpoint



ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Consulente alle vendite Casa Lucente s.r.l. - Roma, Roma
09/2006 - ad oggi

- Vendita mirata alla fidelizzazione e all'acquisizione di nuovi clienti.
- Consulenza al cliente nella scelta di soluzioni idonee alle proprie specifiche necessità.
- Promozione e vendita dei prodotti e/o dei servizi offerti dall'azienda mediante modalità e tecniche di comunicazione e negoziazione efficace e persuasiva.
- Gestione dell'attività di vendita nell'ottica dell'incremento costante del fatturato.
- Consolidata conoscenza del prodotto e aggiornamento costante in materia.
- Partecipazione a eventi promozionali di settore.
- Organizzazione di sconti e promozioni per incentivare le vendite.
- Sviluppo di adeguate e solide relazioni con i clienti già fidelizzati per mantenere un alto livello di customer satisfaction ed avviare eventualmente adeguate strategie di cross-selling.

Consulente alle vendite Base Retail S.r.l. - Roma, Roma
09/2004 - 08/2006

- Consulenza al cliente nella scelta di soluzioni idonee alle proprie specifiche necessità.
- Monitoraggio periodico, mensile, trimestrale e annuale, dei volumi di vendita realizzati e/o degli appuntamenti conclusi con successo con eventuale elaborazione di report finali.

Consulente alle vendite Rampelli s.r.l. - Roma, Roma
12/2003 - 09/2004

- Consulenza al cliente nella scelta di soluzioni idonee alle proprie specifiche necessità.

Hostess di terra Valema viaggi - Chieti, Chieti
06/1999 - 09/2002

- Consulenza sui possibili pacchetti vacanza, itinerari e attrazioni turistiche.



ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Perito turistico : Servizi turistici e commerciali
Istituto Professionale di Stato F.P. Michetti - Pescara, 06/2002



LINGUA INGLESE

Conoscenza della lingua inglese di tipo B1

- Capacità di lavorare per obiettivi
- Orientamento all'obiettivo
- Doti relazionali
- Abilità di pianificazione
- Tecniche di fidelizzazione
- Doti di mediazione
- Autonomia operativa
- Gestione del personale
- Abilità di ascolto
- Abilità di vendita
- Gestione di database
- Uso del registratore di cassa
- Orientamento al cliente
- Buona dialettica
- Orientamento agli obiettivi
- Abilità di comunicazione
- Resistenza allo stress
- Microsoft Office
- Responsabilità
- Doti organizzative
- Tecniche di comunicazione efficace
- Tecniche di vendita
- Capacità organizzative
- Attitudine commerciale
- Competenze amministrative
- Carattere spigliato e cordiale
- Capacità analitiche
- Problem solving
- Spirito di iniziativa
- Proattività
- Gestione dello stress