

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	MATTIOLI ENRICO
Indirizzo	
E-mail	
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Dal 1997 al 2001 : agente di commercio di prodotti e pavimentazioni in ceramiche presso la Ceramiche Gardenia Orchidea S.P. A.
- Dal 2001 al 2004: agente di commercio di prodotti e pavimentazioni in ceramiche con diversi mandati per: la Gardenia Orchidea, Ceramica Monica, Novabel Ceramiche, Rhs Fontana Bismantova, Versace (Johnny Style), Ceramiche Gambarelli e Favero Uno .
- nel 2005: Consulente finanziario presso Eise S.P.A.
- dal 2006 al 2015: Direttore commerciale presso Val International s.r.l.
- dal 2016 ad oggi: Sales Manager Italia presso la Ventas Internacionales S.A.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

MATURITA' SCIENTIFICA PRESSO

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

Con l'attività di agente di commercio ho imparato a promuovere e vendere prodotti o servizi a clienti nuovi o già acquisiti, acquisendo le seguenti competenze:

- identificare ed acquisire nuovi clienti;
- presentare ai nuovi clienti i vantaggi e gli usi di beni o servizi forniti dall'azienda rappresentata;
- prestare assistenza ai propri clienti;
- gestire le relazioni con i clienti per tutte le fasi del ciclo di vendita;
- effettuare transazioni di vendita attraverso l'e-commerce;
- lavorare a stretto contatto con l'assistenza clienti per garantire la soddisfazione della clientela;
- risolvere i reclami dei clienti esaminando problemi, sviluppando soluzioni, preparando rapporti e formulando raccomandazioni al Responsabile delle Vendite;

- monitorare volume e margini di vendita revisionando i rapporti di vendita;
- raggiungere gli obiettivi di vendita settimanali, mensili, trimestrali e annuali.
- Sviluppare solide relazioni con i clienti importanti per mantenere un alto livello di servizio e la fedeltà dei clienti.
- Fare preventivi, valutare termini di accordi, garanzie e date di consegna:

Successivamente con la crescita professionale sono diventato di Sales Manager e proprio questa figura costituisce una delle principali chiavi per un business di successo. Oggi, in un mercato sempre più saturo e competitivo, le aziende devono saper gestire con competenza ed efficacia tutti gli aspetti di questa disciplina: dalla Sales Strategy alle Sales Operations passando per la Sales Analysis. Il compito di fare tutto ciò spetta al Sales Manager.

E come Responsabile delle vendite dell'azienda mi occupo di definire il piano commerciale dell'azienda, individuando gli obiettivi di vendita e le strategie per raggiungerli, definendo il target di riferimento e il budget a disposizione.

Inoltre ho il compito di predisporre il team di vendita, selezionando e formando ad hoc il personale che andrà a costituire la sales force dell'azienda.

Quella del Sales Manager è una figura poliedrica, che deve possedere competenze in più ambiti. Per essere un Sales Manager di successo è fondamentale innanzitutto possedere l'attenzione al cambiamento, in altre parole, la capacità di prevedere le tendenze e di sapersi adattare alle nuove regole del mercato. Nell'era della multicanalità, infatti, la gestione della rete commerciale deve passare attraverso manager reattivi nei confronti dei cambiamenti dei "Customer Needs" e proiettati verso la creazione di vere e proprie "Customer Experience". Un abile Sales Manager, inoltre, deve avere doti di programmazione e pianificazione per progettare il piano commerciale e per definire un equo sistema di Reward & Compensation Management, che abbia funzione di motivazione e incentivazione per tutto il team di collaboratori. Capacità di gestione del cliente, doti di leadership e flessibilità sono i miei punti di forza.

MADRELINGUA	ITALIANO
ALTRA LINGUA	INGLESE
• Capacità di lettura	BUONO
• Capacità di scrittura	DISCRETO
• Capacità di espressione orale	DISCRETO

Altra lingua	SPAGNOLO
• Capacità di lettura	BUONO
• Capacità di scrittura	DISCRETO
• Capacità di espressione orale	DISCRETO
CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	L'ESPERIENZE MATURATE NEL CORSO DELLA MIA VITA A LIVELLO SPORTIVE PRESSO ALCUNE SOCIETA' MI HANNO CONSENTITO DI SVILUPPARE UNA CAPACITA' RELAZIONALE E DI GIOCO DI SQUADRA.
<i>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.</i>	
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	HO PARTECIPATO ATTIVAMENTE NEI RUOLI DELLA POLITICA COME RAPPRESENTATE LOCALE DI UNA LISTA CIVICA, QUESTO MI HA FORMATO PER LA CREAZIONE, ORGANIZZAZIONE, LA GESTIONE CON GRUPPI DIFFERENTI E LA PROGRAMMAZIONE DI EVENTI PUBBLICI E PRIVATI, AD OGGI SONO RAPPRESENTATE PROVINCIALE DI UN PARTITO POLITICO CHE MI PORTA AD UN CONTINUO CONFRONTO CON REALTA' DIVERSE.
<i>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.</i>	AVENDO UNA ATTIVITA' COMMERCIALE IN FAMIGLIA SONO ABITUATO ALLA GESTIONE DI BILANCI, RIORGANIZZAZIONE DEL LAVORO E RICERCA DI NUOVE POSSIBILITA' DI SVILUPPO E AMPLIAMENTO DELL' ATTIVITA'
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	Buona conoscenza –, pacchetto Windows (Power Point, Word, Excel, Internet, Outlook)
<i>Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.</i>	
CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE	Come hobby la fotografia
<i>Musica, scrittura, disegno ecc.</i>	
PATENTE O PATENTI	Patente A e B