

GIULIANO ORSINATO



PROFILO

Nelle mie competenze professionali ho sviluppato un'ampia conoscenza nel circuito commerciale alcune mansioni svolte sono:

- Gestione dei punti vendita, programmazione e attenzione delle vendite.
- Fornire il necessario controllo e supporto alle attività commerciali tra sede e punti vendita, preparando documenti di report.
- Inserimento dei prodotti aziendali nei diversi punti vendita assicurando il raggiungimento degli obiettivi di fatturato richiesto.
- Controllo aree promozionali attraverso la creazione di modelli di previsione e verifica.
- Sviluppo della relazione con il nuovo cliente dal primo contatto fino alla negoziazione e alla chiusura della trattativa commerciale.
- Direzione di impianto sportivo.
- Lavorare in team

OBIETTIVI

Avere l'opportunità di operare nel contesto di un organizzazione dinamica, sviluppando progetti di lavoro stimolanti e coinvolgenti.

TITOLO DI STUDIO

- diploma istituto superiore quinquennale
- frequentati 3 anni di università

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Buona conoscenza del pacchetto Office
- Gestione e-mail e navigazione Internet
- Uso del programma B2B
- uso del programma BSS

CONOSCENZE LINGUISTICHE

- Inglese, livello autonomo.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dal 2021 ad oggi

Amida/Luxclean (Padova)

Rivestivo il ruolo di responsabile vendite, definisco gli obiettivi commerciali, ricerca di nuovi clienti.

Dal 2017 ad 2020

Centro Sportivo Elan (Padova, Italia)

Rivestivo il ruolo di Direttore gestendo l'aspetto organizzativo del centro sportivo, nello specifico:

- organizzazione del personale, customer service
- coordinare tutte le attività che si svolgono all'interno dell'impianto
- gestione finanziaria ed economica
- promozioni di vendita
- conduco relazioni con i fornitori

Dal 2013 al 2017

Gae S.p.a. (Reggio Emilia, Italia)

Rivestivo il ruolo di capo area della zona Nord Italia con mansioni di gestione dei punti vendita, inoltre mi occupavo della GDO (grande distribuzione organizzata) curando la parte commerciale di vendita.

Dal 2005 al 2013

Derta S.p.a. (Verona, Italia)

Ricoprendo il ruolo di capo area gestivo i direttori dei punti vendita curando la parte economica delle attività (fatturato, margine, inventario, applicazioni dei criteri espositivi aziendali, promozioni e monitoravo le prestazioni team del negozio).

Dal 1995 al 2005

H.Venti S.p.a. (Padova, Italia)

Dapprima ricoprendo il ruolo di impiegato commerciale (gestione ordini, fatturazione, relazioni, informazioni commerciali ai clienti) e successivamente una breve esperienza come buyer, per poi passare al ruolo di coordinatore commerciale. Gestivo agenti e negozi in franchising.

Dal 1990 al 1995

Side S.p.a. (Padova, Italia)

Impiegato commerciale, gestione magazzino e gestione ordini e clienti.

INTERESSI

Pratico diversi sport a livello amatoriale, tra cui tennis, sci, immersioni subacquee.