

BIANCA IANNONE



56025, Pontedera •

Data di nascita: 28/09/1974 •

Patente di guida: categoria B •

Professionista con oltre 15 anni di esperienza nel settore dei trasporti, dimostra abilità e competenza nella generazione di lead. Esperienza trentennale nel settore commerciale e vendite. Orientamento al risultato e al miglioramento continuo.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

2017.03-Attuale

SALES EXECUTIVE

ITALMONDO SPA, PRATO

- **Principali mansioni e responsabilità:**
- Gestione e fidelizzazione della clientela acquisita attraverso relazioni attente e sistematiche.
- Risoluzione di eventuali problematiche insorte nella fase di pre e post-vendita.
- Consulenza mirata ad individuare le soluzioni più adatte alle necessità del cliente.
- Raggiungimento dei target commerciali stabiliti.
- Organizzazione di appuntamenti con clienti effettivi e potenziali per discutere di nuovi servizi, accertarne la soddisfazione, gestire eventuali reclami.
- Pianificazione di chiamate a freddo e follow-up dei lead allo scopo di assicurarsi nuovi clienti.
- Rapporti con i fornitori per ricerca servizio più competitivo qualità/prezzo.

2008.07-2017.02

ASSISTENTE COMMERCIAL ED OPERATIVO

Artoni Trasporti S.p.a., Pontedera

- **Principali mansioni e responsabilità:**
- Assistenza per la risoluzione di problematiche di natura sia operative che commerciali
- Attività di back office e di segretariato in supporto alla forza vendita esterna e alla sede centrale.
- Supporto alla rete commerciale nelle attività di marketing e primo contatto.
- Applicazione delle azioni e delle strategie commerciali indicate dalla Direzione.
- Pianificazione degli appuntamenti a supporto alla rete vendita.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- **Capacità e competenze relazionali:** L'attività lavorativa svolta per molti anni ha richiesto capacità relazionali con un vasto pubblico e ciò ha consentito di sviluppare competenze di efficacia relazionale, ottima gestione dei rapporti interpersonali, orientamento al cliente, collaborazione, intuizione commerciale unite a fantasia e curiosità, ma soprattutto la capacità di convivenza e cooperazione in squadra.
- **Capacità e competenze organizzative:** Intraprendenza, motivazione, flessibilità, tolleranza allo stress, tensione al miglioramento continuo, innovazione.
- **Capacità e competenze tecniche:** Buona conoscenza di internet e dei programmi office, power point, Outlook, excell, microsoft word, AS400, SAP, SGA, CMR, Power-BI

CERTIFICAZIONI

- EUROCENTRES LANGUAGE LEARNING WORDWIDE di Parigi(Corso di lingua francese)

Creazione di preventivi definiti sulle specifiche esigenze del cliente.

- Presentazione ai nuovi potenziali clienti di opportunità, benefici, vantaggi e caratteristiche dei beni o dei servizi in portafoglio forniti dall'azienda rappresentata.
- operativo: contenzioso; giacenze; bollettazione; distribuzione

2007.01-2008.06

RESPONSABILE LOGISTICA E MAGAZZINO

TNT / CEVA LOGISTICS Pisa

- **Principali mansioni e responsabilità:**
- Customer service operativo
- Organizzazione, gestione e controllo generale dei flussi di merce in entrata e in uscita.

2006.11-2007.04

SALES AGENT

FLY SERVICE, Livorno

Tipo di azienda o settore: PROMOZIONE E VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI

- **Principali mansioni e responsabilità:** Selezione e formazione accurata delle risorse. Gestione ed organizzazione di un gruppo di lavoro per eventi

1992.07-2006.01

TITOLARE

BOUTIQUE BIANCA Alta Moda Donna, Andria

- **Tipo di azienda o settore:** COMMERCIO di ABBIGLIAMENTO
- **Principali mansioni e responsabilità:**
- Consulente Marketing e Sales
- Rapporto con banche e istituti di credito per attività di ordinaria e straordinaria amministrazione e gestione.
- Attuazione di strategie economiche e di marketing al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati.
- Individuazione e selezione di fornitori e partner per lo sviluppo del business.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

15/06/1993

ISTITUTO D'ARTE CALLEGARI, BARI

Styling di moda: Storia e disegno di moda, tecniche di pittura, styling

Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio :

Storia della moda, Disegno e ricerca moda, tecniche di pittura, styling

- **Qualifica conseguita:** STYLING
- **Livello nella classificazione nazionale (se pertinente):**
100/100

14/07/1993

ISTITUTO TECNICO COMMERCIALE "CASSANDRO", BARLETTA

ragioniere: MATERIE TECNICO COMMERCIALI

- La comunicazione assertiva (Corso individuale)
- Comunicazione Manageriale (Corso Individuale)
- Corso Primo Soccorso (Artoni Trasporti)
- Formazione Telephon Skills (Artoni Trasporti)
- Gestione dei conflitti (Piattaforma on- line Politecnico Milano 1863)
- Gestione del cambiamento (Piattaforma on-line Politecnico Milano 1863)
- Gestione dello stress (K.I.S. S.r.l. - fornito da ITLM)
- Sales 4.0 (Andrea Anilonti - Fornito da ITLM)

INTERESSI

Altre capacità e , competenze
Interessi Generali: Formazione:
Formazione motivazionale e manageriale; Comunicazione e marketing; Musica; Lettura; Sport.

Livello nella classificazione nazionale (se pertinente): 53/60

• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio: ragioneria, tecnica bancaria, economia politica, diritto civile, diritto commerciale, etc

COMPETENZE LINGUISTICHE

Italiano LINGUA MADRE

Inglese:

Principiante

A1

Francese

Principiante

A1

Bianca Jannone

09/22/2019, 10:53

