

NICOLA OLIVA

DATI DI CONTATTO

-  3478867254
-  Nicolaoliva@libero.it
-  Viale Aosta n. 6 int. 2 81030 Castel
Volturno
-  29/07/1982
-  categoria B
-  Italiana

LINGUE

- Inglese**
Elementare (A2)

ESPERIENZA

dicembre 2021 - attuale

Business development manager

Gruppo Oliva S.r.l., Castel Volturno, ce

- Analisi del mercato di riferimento, della concorrenza e dei trend di settore.
- Individuazione di opportunità di crescita e posizionamento dei prodotti gestiti.
- Gestione e supervisione del team orientata alla costante crescita del fatturato nelle aree di competenza.
- Definizione di strategie commerciali per finalità di upselling e fidelizzazione clienti.
- Monitoraggio di KPI strategici e dati di vendita per l'ottimizzazione delle strategie.
- Allocazione efficiente delle risorse finanziarie gestite e del budget assegnato.
- Costruzione di relazioni e collaborazioni di lunga durata con partner esterni.
- Sviluppo di strategie di marketing coerenti al raggiungimento degli obiettivi di vendita stabiliti.
- Coordinamento e gestione di campagne di marketing e comunicazione integrate.
- Partecipazione ad eventi di settore per l'individuazione di nuove opportunità di business.
- Gestione del tempo e organizzazione delle attività quotidiane per garantire il raggiungimento degli obiettivi stabiliti.
- Lettura e analisi dei KPI di funzione, definendo le attività da svolgere in base ai risultati emersi.
- Collaborazione con colleghi in caso di picchi di lavoro, supportandoli nello svolgimento di mansioni differenti.
- Rispetto delle tempistiche di lavoro concordate assicurando precisione e attenzione alla qualità del lavoro svolto.
- Definizione delle priorità delle attività assegnate al fine di rispondere tempestivamente alle esigenze dell'azienda.
- Cura del mantenimento di un clima collaborativo e sereno sul luogo di lavoro, risolvendo ed anticipando eventuali problematiche.
- Supervisione degli incarichi affidati al team assegnato, distribuendo il lavoro in base alle capacità dei componenti.
- Gestione delle relazioni con i clienti, risolvendo eventuali problemi e assicurandone la soddisfazione.
- Supporto ai colleghi di altre funzioni in caso di picchi di lavoro e necessità aziendali.

gennaio 2020 - attuale

Collaboratore

Roberto Re Partnershi, Napoli, Na

gennaio 2016 - attuale

Business development manager

Metal Paint S.u.r.l., Benevento, BN

- Monitoraggio di KPI strategici e dati di vendita per l'ottimizzazione delle strategie.
- Analisi del mercato di riferimento, della concorrenza e dei trend di settore.
- Allocazione efficiente delle risorse finanziarie gestite e del budget assegnato.
- Coordinamento e gestione di campagne di marketing e comunicazione integrate.
- Individuazione di opportunità di crescita e posizionamento dei prodotti gestiti.
- Partecipazione ad eventi di settore per l'individuazione di nuove opportunità di business.
- Sviluppo di strategie di marketing coerenti al raggiungimento degli obiettivi di vendita stabiliti.
- Gestione e supervisione del team orientata alla costante crescita del fatturato nelle aree di competenza.
- Costruzione di relazioni e collaborazioni di lunga durata con partner esterni.
- Definizione di strategie commerciali per finalità di upselling e fidelizzazione clienti.
- Suggerimento e proposta di possibili miglioramenti relativamente alle mansioni affidate.

gennaio 2015 - attuale

Business development manager

Immobil Green S.r.l. , Castel Volturno, ce

- Esecuzione degli incarichi in modo autonomo nel rispetto delle procedure e del regolamento aziendale.
- Collaborazione con colleghi in caso di picchi di lavoro, supportandoli nello svolgimento di mansioni differenti.
- Gestione delle relazioni con i clienti, risolvendo eventuali problemi e assicurandone la soddisfazione.
- Supervisione degli incarichi affidati al team assegnato, distribuendo il lavoro in base alle capacità dei componenti.
- Supporto ai colleghi di altre funzioni in caso di picchi di lavoro e necessità aziendali.
- Gestione del tempo e organizzazione delle attività quotidiane per garantire il raggiungimento degli obiettivi stabiliti.
- Gestione di eventuali problematiche nell'attività lavorativa con tranquillità e ottima gestione dello stress.
- Effettuazione di trasferte e spostamenti in caso di necessità e urgenze lavorative.
- Cura della propria area di lavoro, lasciandola pulita e in ordine al termine della giornata lavorativa.
- Cura del mantenimento di un clima collaborativo e sereno sul luogo di lavoro, risolvendo ed anticipando eventuali problematiche.
- Gestione degli incarichi affidati assicurando la soddisfazione del cliente interno ed esterno.
- Collaborazione con professionisti di settori differenti nel completamento delle attività assegnate.

- Rispetto delle regole aziendali e delle mansioni assegnate, accogliendo eventuali suggerimenti dai responsabili.
- Formazione continua su competenze legate all'attività lavorativa e ai possibili sviluppi futuri.
- Lettura e analisi dei KPI di funzione, definendo le attività da svolgere in base ai risultati emersi.

luglio 2019 - maggio 2024

Consigliere Comunale

Comune di Castel Volturno, Castel Volturno, Ce

luglio 2014 - giugno 2019

Presidente del Consiglio Comunale di Castel Voltur

Comune di Castel Volturno, Castel Volturno, Ce

aprile 2019 - giugno 2019

Cadidato Sindaco

Comune di Castel Volturno, Castel Volturno, Ce

dicembre 2007 - dicembre 2017

General Manager

Nova Domus S.r.l., Castel Volturno, Ce

gennaio 1998 - dicembre 2015

Gestione vendite e marketing

Blindo S.r.l., Castel Volturno, ce

ISTRUZIONE

luglio 2001

Geometra in 1995/1996

Gianbattista della Porta Scuola secondaria, Napoli

ESPERIENZA DI VOLONTARIATO

gennaio 1997 - gennaio 2005

Presidente Commissione Giovani

Associazione Arca, Castel Volturno, Ce