

Guido Schiavulli

Informazioni personali

- Stato civile: coniugato
- Nazionalità: italiana
- Data di nascita: 28/03/49
- Luogo di nascita: Napoli
- Residenza: Pinetamare - Caserta

**Impiego attuale
Impieghi
precedenti:**

- Pensionato
- Consulente commerciale
- Chief commercial officer
- Direttore vendite
- Business problem solver
- Area manager
- Key account
- Agente di vendita

Esperienze

DIREZIONE VENDITE
CAPO AREA.

selezione, assunzione, inserimento, formazione e supporto per nuovi agenti, nonché l'aggiornamento professionale del team; la responsabilità, il coordinamento ed il controllo dell'attività di vendita di agenti e key account; la presentazione dei nuovi canvas e di tutte le attività necessarie al potenziamento dei processi di vendita, come il lancio di nuovi prodotti e l'applicazione di nuove promozioni; il monitoraggio ed il controllo delle vendite per il raggiungimento degli obiettivi aziendali; la gestione e sviluppo del portafoglio clienti, fidelizzando gli effettivi attraverso contatti che permettano di valutarne le potenzialità ed i bisogni per proporre soluzioni ad hoc; il controllo del contenzioso; la qualità della distribuzione e la conseguente segmentazione per canale; la gestione di clienti direzionali; appartenenti a gruppi e catene di negozi nazionali e regionali, pubbliche relazioni ed organizzazione di manifestazioni e attività rivolte a clienti top; l'ideazione e la pianificazione di strategie commerciali nel medio termine, con costante riferimento al mercato e ai competitors.

Capacità e competenze

Relazionali, di leadership, di analisi, organizzative e tecniche. Ottime capacità di gestione delle relazioni interpersonali, modalità comunicative. Attitudine al lavoro di squadra. Forte propensione al lavoro in contesti multiculturali. Capacità di fronteggiare situazioni problematiche e stressanti sperimentando strategie di intervento innovativo frutto dell'unione tra le conoscenze teoriche e le esperienze pratiche. Capacità di gestire le diversità come valore aggiunto attraverso la collaborazione e lo spirito di gruppo. Capacità di gestione dei tempi e di problem solving

Obiettivi

Area manager Italia – Agente Unico Italia –

Formazione

Conoscenze informatiche: Office; internet e posta elettronica. C.R.M. Corsi di formazione sulle tecniche di vendita e di negoziazione e sulle strategie di marketing, leadership.

