



## Niccolò Santelli

Data di nascita: 14/07/1992

Nazionalità: Italiana

## CONTATTI

📍 via San Martino alla palma 75  
50018 Scandicci, Italia  
**(Abitazione)**

✉️ [niccolo\\_santelli@live.it](mailto:niccolo_santelli@live.it)

📞 (+39) 3337903358



europass

## ESPERIENZA LAVORATIVA

### Euro Co.M.I Srl concessionario DAF Calenzano, Italia

**Impresa o settore** Commercio Allngrosso E Al Dettaglio; Riparazione Di Autoveicoli E Motocicli | **Indirizzo** Via Vittorio Emanuele II, 25, 50041, Calenzano, Italia | **Sito Internet** <https://www.eurocomi.it/>

#### Vendite Truck e responsabile sede Firenze

15/12/2024 – Attuale

- Vendita Camion, trattori stradali e motrici nuovi con allestimenti vari.
- Identificazione opportunità per flotte superiori alle 50 unità.
- Gestione sede di Firenze: Collaborazione con officina TruckFlorence, gestione piazzale ed esposizione usato.
- Gestione e vendita usato.
- Gestione sito aziendale, annunci, social e pubblicazioni al fine della vendita dei mezzi nuovi e usati.
- Fidelizzazione del cliente e proponimento come figura di raccordo tra vendite ed officina.
- Gestione e creazione rapporti con commercianti esteri ai fini di vendere veicoli usati senza mercato in Italia.

### Man and Machine Software Srl Pisa, Italia

#### Business Consultant

01/04/2024 – 10/12/2024

- Analisi e consulenza delle esigenze del cliente al fine di vendita commerciale relativa a Corsi, servizi e Software Autodesk.
- Check-up struttura aziendale cliente per vendita corsi di formazione BIM.
- Consulenza presso clienti per affiancamento sulla scelta del migliore processo di formazione.
- Preparazione mirata a fronte di indagini preliminari stato economico cliente di preventivi e offerte.
- Attività di ricerca attiva di clienti mediante Linkedin ed Email.
- Creazione, ideazione e mantenimento di rapporti in partnership con aziende, enti e privati.
- Attività di Accounting su clienti importanti post prima vendita..
- Quotidiano utilizzo di sistemi gestionali (SalesForce,Piattaforme Autodesk, ecc.)

### Qapla' Srl S. Casciano Val di Pesa (Fi), Italia

**Indirizzo** via XXVII Luglio 22, 50026, S. Casciano Val di Pesa (Fi), Italia

#### Sales Account

15/05/2021 – 10/01/2024

- Consulenza mirata ad individuare le soluzioni più adatte alle necessità del cliente con fine di vendita commerciale.
- Lavoro tecnico sulla piattaforma relativo ad impostazioni e configurazioni per il cliente
- Analisi e progettazione per fornire al cliente la soluzione più idonea.
- Consulenza e assistenza presso le sedi dei clienti.
- Spiegazione dettagliata e puntuale delle opzioni e delle differenze al fine di massimizzare la soddisfazione del cliente e al contempo aumentare le vendite.
- Gestione e fidelizzazione della clientela acquisita attraverso relazioni attente e sistematiche.
- Attuazione di strategie per il miglioramento continuo del servizio clienti, della visibilità dell'azienda, del marchio e del servizio offerto.

- Risoluzione di eventuali problematiche insorte nella fase di pre e post-vendita.
- Quotidiano utilizzo di sistemi gestionali (SalesForce, Master, Nuclino, Pardot, Monday)
- Speaker in Webinar verticali sulla digitalizzazione (Confesercenti Venezia, interni e organizzati da agenzie partner)

**S.S. Ditta individuale** Scandicci, Italia

**Indirizzo** via Pisana 557b, 50018, Scandicci, Italia

**Socio Azienda Individuale**

15/01/2018 – 10/05/2021

- Ricerca, negoziazione prezzo e acquisto merce (Abbigliamento, scarpe e accessori Vintage) presso grossisti e produttori.
- Preparazione alla vendita della merce selezionata in base al mercato di riferimento.
- Pianificazione della vendita al dettaglio (presso i punti vendita ripartiti in varie zone della Toscana) e all'ingrosso.
- Coordinamento di collaboratori e dipendenti.
- Gestione parco furgoni e manutenzione.
- Gestione amministrativa e contabile.
- Tenuta dei rapporti con gli esperti contabili esterni.
- Sviluppo e gestione relazioni con clienti e partner chiave, con obiettivo di aumento delle entrate per l'azienda.
- Creazione e sviluppo piano aziendale.
- Gestione incorporazione di altri rami d'azienda.

**MADEMOISELLE di Santelli Niccolò** Scandicci, Italia

**Indirizzo** via San Martino alla Palma 75, 50018, Scandicci, Italia

**Titolare Azienda Individuale**

10/10/2016 – 13/12/2017

- Ricerca, negoziazione prezzo e acquisto merce (Abbigliamento, scarpe e accessori Vintage) presso grossisti e produttori.
- Preparazione alla vendita della merce selezionata in base al mercato di riferimento.
- Gestione e organizzazione magazzino.
- Pianificazione della vendita al dettaglio (presso i punti vendita ripartiti in varie zone della Toscana).
- Gestione amministrativa e contabile interna ed esterna. Sviluppo e gestione relazioni con clienti e partner chiave, con obiettivo di aumento delle entrate per l'azienda.
- Creazione e sviluppo piano aziendale.

**S.S. Ditta individuale** Scandicci, Italia

**Indirizzo** via Pisana 557b, 50018, Scandicci, Italia

**Responsabile delle vendite**

08/04/2008 – 14/10/2016

- Preparazione alla vendita della merce.
- Vendita al dettaglio (presso i punti vendita ripartiti in varie zone della Toscana) e all'ingrosso.
- Gestione completa punti vendita e movimentazione merce.
- Gestione degli ordini.
- Assistenza al cliente durante la fase di acquisto e post vendita.
- Gestione delle relazioni e soluzione dei reclami dei clienti.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**01/10/2020 – 10/03/2021**

**Master - Full Stack Web Developer** Accademia Boolean Carrers

Ho acquisito un'ottima conoscenza informatica di base specializzandomi nello sviluppo di pagine web attraverso:

- HTML 5
- CSS 3

Inoltre una buona conoscenza dei maggiori linguaggi di programmazione, relativi framework e database:

- JAVASCRIPT e JQUERY
- PHP
- MYSQL e SQL

- LARAVEL
- VUEJS

Sito Internet <https://www.boolean.careers/corso/full-time> | Campo di studio informatica, sviluppatore

**01/09/2017 – 15/07/2019** Italia

**Diploma Scuola secondaria superiore: Socio-Sanitario (fino al 5° anno)** Istituto Leonardo

**15/09/2017 – 15/07/2018** Firenze, Italia

**Corso livello Medio My English School (MYES)**

Corso di inglese di potenziamento del livello di partenza, con focus sull'apprendimento pratico delle competenze necessarie alla comunicazione scritta e orale

## COMPETENZE LINGUISTICHE

**LINGUA MADRE:** italiano

**Altre lingue:**

inglese

**Ascolto** B1

**Produzione orale** B1

**Lettura** B2

**Interazione orale** B1

**Scrittura** A2

*Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato*

## COMPETENZE

Crm | Windows | Salesforce | Padronanza del Pacchetto Office (Word Excel PowerPoint ecc) | Utilizzo gestionali per clienti

## COMPETENZE PROFESSIONALI

### Competenze professionali

Gli anni passati nel commercio e come Sales Account mi hanno permesso di acquisire una discreta conoscenza delle dinamiche della vendita, della negoziazione ma soprattutto della gestione a 360° di una attività. L'interesse personale alla tecnologia e al mondo IT mi ha dato la possibilità di unire questi due grandi mondi spingendomi a migliorare le mie capacità gestionali e tecniche per creare soluzioni a misura del cliente.

Link <https://www.linkedin.com/in/niccolosantelli/>

## TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

### Trattamento dei dati personali

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.

## COMPETENZE ORGANIZZATIVE

### Competenze organizzative

Ho imparato a lavorare efficacemente sia individualmente che in gruppo, arrivando a padroneggiare la gestione di una squadra, essendo stato a capo di un team di quattro persone.

## COMPETENZE COMUNICATIVE E INTERPERSONALI

### Competenze comunicative e interpersonali.

Grazie alla mia esperienza lavorativa ho acquisito la capacità di relazionarmi efficacemente con ogni tipo di fornitore di servizi, collaboratore o cliente, sapendo comprendere i bisogni, i desideri ed i limiti della persona

che ho di fronte e avendo sviluppato la capacità di cogliere ogni occasione per trarre il massimo vantaggio da ogni situazione.

---

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".*