

# SABRINA MARINI

Sales manager

## CONTATTI

347-3733450

sabrinamarini84@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/sabrina-marini-/>

## CHI SONO

Professionista con esperienza pluriennale nel settore delle Vendite e nel Marketing in ruoli quali Account manager. Ho ottime doti di comunicazione interpersonale e abilità di mentoring del personale grazie alle quali so instaurare relazioni significative e garantire un ambiente di lavoro dinamico e produttivo. Dimostro solida leadership, versatilità e capacità di ottimizzare costantemente i processi aziendali potenziando il workflow e l'efficienza organizzativa attraverso un atteggiamento propositivo e proattivo alla risoluzione di problematiche anche complesse.

## SKILLS

- Microsoft Windows in tutte le sue versioni, del pacchetto
- Applicativo "Office" e delle potenzialità d'uso di Internet
- Ottima conoscenza del programma Salesforce.
- Telemarketing
- Marketing
- Networking e condivisione comunemente rientranti nella definizione di Web 2.0.

## LINGUE

- Italiano
- Inglese (B2)
- Spagnolo (C2)

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

### SALES MANAGER

**MCS DINAMICA** | Genova 01.2025 - presente

- Sviluppo e implementazione di strategie di vendita con clienti B2B e B2C per raggiungere e superare gli obiettivi di fatturato annuali con gestione dell
- Monitoraggio e analisi delle performance di vendita, utilizzando strumenti di CRM e reportistica, quali Hubspot e Salesforce, per identificare aree di miglioramento e ottimizzare le strategie.
- Negoziazione e gestione di contratti con clienti chiave e pianificazione e organizzazione di eventi di vendita, come fiere e presentazioni, per promuovere i prodotti e acquisire nuovi clienti.

### ACCOUNT MANAGER

**Glovo** 03.23 - 12.2024

- Sviluppo del business dei partner presenti su Glovo.
- Gestione del portafoglio clienti.
- Sviluppo di strategie commerciali adeguate volte all'incremento del fatturato.
- Acquisizione nuovi partner commerciali. Sviluppo del business dei partner presenti su Glovo.
- Gestione del portafoglio clienti.
- Sviluppo di strategie commerciali adeguate volte all'incremento del fatturato.
- Acquisizione nuovi partner commerciali

### SENIOR SALES ACCOUNT EXECUTIVE

**Glovo** 10.21 - 02.23

- Acquisizione di nuova clientela attraverso telefonate inbound a freddo su contatti trovati sia su pipeline selezionate, che su contatti trovati tramite esplorazioni sul campo e field trip.

### SALES ACCOUNT EXECUTIVE

**Glovo Milano- Genova- Torino** 10.20 - 09.23

- Sviluppo del business dei partner presenti su Glovo e acquisizione nuovi partner commerciali.
- Gestione del portafoglio clienti.
- Sviluppo di strategie commerciali adeguate volte all'incremento del fatturato.

### SALES ACCOUNT EXECUTIVE

**Mio Dottore Genova** 02.18 - 02.20

- Identificazione di nuove opportunità di business
- Gestione della trattativa commerciale on site
- Compilazione di reportistica quotidiana ed interfaccia con la casa madre
- Collaborazione con gli account manager dedicati al post-vendita

### ACCOUNT SALES

**Costa Crociere Genova** 11.16 - 01.20

- Account sales inbound Italia.
- Vendita di crociere e pacchetti convenzionati.
- Gestione della clientela.

### ACCOUNT SALES

**Education First Lisbona - Barcellona** 07.14 - 10.16

- Vendita del prodotto, gestione della clientela e gestione del sito internet [www.englishlive](http://www.englishlive)
- School brand promotion, account sales and web-site indexing and accounting.
- Telemarketing con telefonate gestite sia a freddo che in inbound.

## **RESPONSABILE MARKETING**

**Wallstreet Institute Genova** 10.12 - 10.13

- Promozione del brand della scuola, indicizzazione del sito, reperimento contatti, vendita del prodotto
- Screening dei curricula e ricerca del personale

## **ACCOUNT MANAGER**

**Let's Bonus Genova** 10.10 - 09.11

- Gestione del portafoglio clienti pregresso, procacciatrice di clientela,
- Vendita del prodotto, gestione del sito internet

## **ACCOUNT SALES**

**Groupon Genova** 01.11 - 07.11

- Gestione del portafoglio clienti pregresso, procacciatrice di clientela,
- vendita del prodotto, gestione del sito internet

## **EDUCAZIONE**

### **MASTER IN SOCIAL MEDIA MANAGER, UNID FORMAZIONE -**

Roma 2020

### **MASTER DI II LIVELLO, MARKETING SPECIALIST, IL SOLE 24 ORE BUSINESS SCHOOL**

Roma 2016

### **Dottoranda Magistrale in Scienze Internazionali e Diplomatiche UNIVERSITA DEGLI STUDI DI GENOVA**

110 con lode 2014

### **Dottoranda Magistrale in Scienze Politiche, UNIVERSITA DEGLI STUDI DI GENOVA**

110 e lode 2009

#### **Progetto Erasmus**

anno 2008-2009 presso UNIVERSIDAD COMPLUTENCE DE MADRID

#### **Progetto Porta una Laurea in azienda**

Scambio lavorativo presso l'azienda Creativ-IT Madrid dove mi occupavo di sviluppo piani di marketing, studio del mercato spagnolo, progetto di vendita del prodotto studiato.