



SILVIA

MOITRE



+391491533470



silviamoitre@hotmail.it



Milano

UN PO' DI ME

Nata il 27/10/1993, napoletana di origine e milanese di adozione.

Da sempre appassionata del mondo delle vendite e dell'automotive. Sales da 5 anni, ho iniziato come internal sales consultant e ad oggi ho il piacere di condividere il tavolo con i miei colleghi ed il Ceo per definire le strategie di negoziazione di ciascun cliente, e per migliorare i nostri stessi servizi.

Appassionata di natura, benessere e sport a 360°.

Amante del work life balance, di viaggi e tramonti.

Dinamica determinata e focalizzata sui risultati, con un approccio al cliente empatico etico e flessibile.

Sempre pronta e in cerca di nuove sfide.

HARD E SOFT SKILLS

- Gestione della pipeline di vendita
- Negoziazione dei contratti
- Tecniche di vendita
- Miglioramento dei processi
- Analisi e comprensione delle esigenze del cliente
- Attività di supporto del cliente
- Utilizzo Sales Force e Hubspot
- Comunicazione
- Empatia
- Etica lavorativa
- Leadership
- Pensiero critico
- Problem solving

INGLESE: B2
UPPEINTERMEDIATE

ESPERIENZA

01/2023 - In corso

Sales and Business Development Executive

Charlie24 Italia

- Responsabile dei processi di vendita
- Creazione – gestione – sviluppo portafoglio clienti
- Definizione delle strategie di vendita in relazione ai servizi offerti
- Implementazione dei servizi in accordo con il team operation e marketing
- Definizione delle strategie commerciali e degli obiettivi dell'area Sales
- Messa a terra del progetto attraverso il coordinamento dei team: operation, legale e amministrativo

03/2020 – 01/2023

Sales Representative

Wash Out S.r.l – Telepass Group

- Responsabile dell'attività di Business Development
- Sviluppo del portafoglio clienti
- Supporto e gestione del cliente durante l'intero processo e durata del contratto
- Definizione delle strategie di vendita e di negoziazione
- Messa a terra del progetto insieme agli area manager e responsabili qualità

11/2018 – 03/2020

Internal Sales Consultant

Arval S.r.l – Bnp Paribas Group

- Consulenza relativa al noleggio a lungo termine di auto
- Definizione dei termini contrattuali
- Definizione dei processi di consegna dell'auto in accordo con i Dealer
- Gestione del cliente

ISTRUZIONE

2022 – SDA Bocconi School Of Management

Competenze per vendere – ricercare e acquisire nuovi clienti

2022 – SDA Bocconi School Of Management

Competenze per vendere – Negoziare con successo con i clienti

2019 – Università Cattolica del Sacro Cuore – Master COMPFIDE

Master in competenze filosofiche per le decisioni economiche

2014-2018 – Università Cattolica del Sacro Cuore – Laurea Triennale in Giurisprudenza

Percorso di studi in legge dal 2014 al 2017, discussione della tesi di Laurea 2018