



# Amato Andrea

DIRETTORE COMMERCIALE/  
ACCOUNT MANAGE  
NATO A COSENZA 01/12/1993

- +39 333 3795690
- amato0984@gmail.com
- Cosenza (CS) 01/12/1993
- Rende (Cs), Via Silvio Pellico

## FORMAZIONE:

2007-2011 Diploma Liceo Scientifico "Pitagora"  
Rende (CS) 87036 Via Panagulis  
2014 Diploma professionale DIEFFE di Padova - Qualifica  
professionale Cuoco

## PROFILO PROFESSIONALE:

Direttore Commerciale e Responsabile Vendita, specializzato nella vendita diretta e nella Gdo con oltre 11 anni di esperienza nella vendita e nella gestione delle relazioni con la clientela.

Comprovate abilità di comunicazione e risoluzione dei problemi, con un focus costante sulla soddisfazione del cliente.

## COMPETENZE:

- Eccellenti capacità comunicative
- Gestione delle richieste dei clienti
- Risoluzione delle problematiche
- Utilizzo di sistemi di gestione clienti (CRM)
- Collaborazione interfunzionale
- Orientamento al cliente
- Lavoro in ambienti dinamici

## LINGUE:

- Italiano (madrelingua)
- Inglese (Scolastico)
- Spagnolo (Buono)
- Ungherese (Professionale)

## ESPERIENZA LAVORATIVA:

**2019 a Oggi - Direttore Commerciale della AMAN SRLS - Distributore di Provincia della Kirby Company S.P.A. (Cosenza, Palermo, Torino, Roma)**

- Gestione ordini, fatturazione, personale e venditori.
- Assistenza clienti e gestione del magazzino e pezzi di ricambio.
- Risoluzione efficace delle problematiche dei clienti, mantenendo un tasso di soddisfazione del cliente del 90%.
- Coordinazione con i team interni ed agenti esterni
- Programmazione Annuale, Mensile e Settimanale per conseguire gli obiettivi programmati e prefissati.
- Istruzione alla vendita ed alla modalità di acquisizione clienti e profilazione.

**2014 - 2018: Capo Area LOIZZO S.A.S - Castrolibero (CS) per la prov. COSENZA**

- Raccolta ordini, gestione delle consegne e della preparazione ordini.
- Passaggio settimanale da clienti e gestione settimanale della merce a disposizione ed in scadenza.
- Risoluzione efficace delle problematiche degli ordini.
- Coordinazione con i team interni ed agenti esterni
- Meeting settimanali per vedere le statistiche riguardando vendite e prodotti nella provincia.
- Interfaccia con aziende alimentari di alta fascia e fascia gdo (Caffarel, Lindt, Lekker land, Loacker, Flamigni, ecc...)

**2012 - 2014: Gestione Ristorante/Cuoco di Partita**

- 2012/2013 Gestione Sala e Cucina presso Birreria Helynekem, Budapest HU (EE).
- Passaggio settimanale da fornitori e gestione settimanale della merce a disposizione ed in scadenza.
- 2014 Cuoco di Partita stagione Invernale ed Estiva presso Hotel Bristol Buja, Abano Terme (PD)