

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	GIANLUCA TAFI
Indirizzo di residenza	VIA VALPINZANA N°19 FUCECCHIO (FI)
Telefono	+39 380 5104374
Indirizzo di domicilio	CALLE OLLERIAS N°41 MALAGA - SPAGNA
E-mail	gianluca.tafi@hotmail.it
Social	www.linkedin.com/in/gianluca-tafi-b9454668
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	29/06/1989

ESPERIENZA LAVORATIVA

Data	15/05/2018 – Presente
------	------------------------------

- | | |
|---|-----------------------------|
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro | Oracle Corporation - Malaga |
| • Tipo di azienda o settore | Informatica |
| • Tipo di impiego | Sales Executive |

• Principali mansioni e responsabilità Il mio compito è quello di aiutare le aziende finali italiane SMB fino a 500 milioni di fatturato a raggiungere il loro obiettivo strategico attraverso l'implementazione della migliore soluzione Oracle cloud e on-premise. Il mio portafoglio va da IaaS & PaaS a Middleware / Database, da BI & Datawarehouse a Security. Il mio obiettivo è guidare i clienti attraverso la trasformazione digitale e guidare la trasformazione del business per aumentare l'agilità aziendale oltre che ridurre la complessità stessa. Visite mensili dai clienti con un viaggio di lavoro settimanale, ho anche organizzato eventi C-Levels e meeting su Digital Transformation.

Data	01/10/2014 – 15/04/2018
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Computer Gross Italia Spa- Via del Pino 1 Empoli
• Tipo di azienda o settore	Informatica
• Tipo di impiego	Area / Account Manager
• Principali mansioni e responsabilità	Gestione commerciale/finanziaria del territorio della Lombardia, attivazione nuovi rivenditori, presenza territoriale sulla regione per 3 giorni lavorativi ogni settimana, gestione finanziaria del credito con analisi e profilazioni semestrali sia per nominativi che per linea di prodotto, stipulazione di Business Plan e Piani Incentivi, relazione diretta con Amministratori Delegati e Presidenti di alcune delle più grandi aziende informatiche italiane, relazione diretta con Account Manager dei vari brand distribuiti da Computer Gross Italia Spa.

Data	13/02/2012 – 30/09/2014
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Computer Gross Italia Spa- Via del Pino 1 Empoli
• Tipo di azienda o settore	Informatica
• Tipo di impiego	Inside Sales
• Principali mansioni e responsabilità	Attivazione telefonica e successiva gestione commerciale e finanziaria di nuovi nominativi sul territorio del Nord Italia.

Data	10/09/2009 – 30/11/2010
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Franco Vago S.P.A - Fucecchio (Fi)
• Tipo di azienda o settore	Logistica e trasporti
• Tipo di impiego	Inside Sales e Ufficio Acquisti
• Principali mansioni e responsabilità	Archiviazione documenti, editing documenti di trasporto, contatto telefonico fornitori, packinglist (utilizzo di un programma informatico per la gestione delle spedizioni dei prodotti).

Date (da – a)	03/11/2009 – 03/11/2010
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Pubblica Assistenza -Fucecchio (FI)
• Tipo di azienda o settore	Servizio Sanitario
• Tipo di impiego	Servizio Civile
• Principali mansioni e responsabilità	Attestato di soccorso di 2° livello, assistenza anziani, servizio in ambulanza, dislocamento di soccorsi sul territorio, centralino emergenza.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Data	Febbraio 2011 – Ottobre 2011
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Corso di lingua inglese "Easy English" Fulham London
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Conversazione e grammatica
• Date (da – a)	Settembre 2003 - Giugno 2009
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Istituto Tecnico per Geometri "Brunelleschi"- Empoli
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	Discipline Tecniche per Geometri - Disegno tecnico e Autocad
• Qualifica conseguita	Diploma di maturità

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

PRIMA LINGUA	ITALIANO
ALTRE LINGUA	INGLESE (SPAGNOLO)
• Capacità di lettura	Discreto
• Capacità di scrittura	Discreto
• Capacità di espressione orale	Discreto

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	OTTIME CAPACITÀ COMUNICATIVE E DI RELAZIONE CON IL PUBBLICO, ATTITUDINE ALL'INTERAZIONE E DISPONIBILITÀ NEI CONFRONTI DEI CLIENTI, PROPENSIONE AL LAVORO DI VENDITA SPECIALISTICO. CAPACITÀ DI COLLABORAZIONE E LAVORO EFFICACE IN SQUADRA.
-----------------------------------	---

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	CAPACITÀ DI LAVORARE IN GRUPPO MATURATA IN MOLTEPLICI SITUAZIONI IN CUI ERA INDISPENSABILE LA COLLABORAZIONE TRA DIVERSE FIGURE AZIENDALI; CAPACITÀ DI ORGANIZZARE AUTONOMAMENTE IL LAVORO, DEFINENDO LE PRIORITÀ E RISPETTANDO SEMPRE LE SCADENZE E GLI OBIETTIVI PREFISSATI; CAPACITÀ DI LAVORARE IN SITUAZIONI DI STRESS, MATURATA NEL CORSO DEGLI ANNI IN DIVERSI SETTORI AZIENDALI. DISPONIBILITÀ A SPOSTAMENTI SU INTERO TERRITORIO NAZIONALE.
-------------------------------------	---

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	CONOSCENZE INFORMATICHE: OFFICE, HOVEERS, AUTOCAD, AS/400, OUTLOOK, LOTUS NOTES, LYNC, SALESFORCE, ORACLE CRM, CLOUD PROPOSITION (IAAS & PAAS), ORACLE DB LICENSING, CISCO WEBEX, SLACK. CORSI DI CERTIFICAZIONE: Customers Tele-Satisfaction, Communications and Public Speaking, Arte della vendita 1° e 2° livello.
--------------------------------	---

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE	BUONE CAPACITÀ NEL DISEGNO TECNICO
----------------------------------	------------------------------------

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

FORTE SENSO DI RESPONSABILITÀ VERSO GLI IMPEGNI PRESI E CAPACITÀ DI ADATTAMENTO.

PATENTE O PATENTI

B – AUTOMUNITÀ