

Scila Mura

Corso Giovanni Agnelli, 109

10134 Torino

Mobile: 346-9587118

Email : scilamura@gmail.com

Profilo:

Account Manager nel settore informatico con diciotto anni di esperienza e crescita professionale maturate in ambito di sales e gestione portfolio clienti. Eccellenti competenze linguistiche e di comunicazione, sia orali che scritte, in italiano ed inglese, consolidate mantenendo regolari rapporti con vendor e fornitori esteri e grazie alla pro-attiva ricerca e aggiornamento sulle soluzioni proposte dall'attuale realtà lavorativa. Grande attitudine al problem solving e capacità di lavorare con efficacia e professionalità anche sotto stress, grazie alla quotidiana gestione di rapporti commerciali in un ambito altamente competitivo.

Esperienze Lavorative

Ottobre 2018-oggi Account Manager presso Gruppo Maasi S.r.l.

- Responsabile per la gestione delle relazioni con i Clienti/Reseller.
- Responsabile per la raccolta e verifica della completezza di dati e documenti forniti da Clienti/Reseller.
- Responsabile per la registrazione a sistema ERP delle richieste di variazione.
- Responsabile per l'applicazione delle condizioni riportate a sistema ERP.

Ottobre 2008-settembre 2018 Account Manager presso Enterprise Technology Software S.r.l.

- Gestione di un ampio portafoglio clienti
- Introduzione di nuovi prodotti/soluzioni nel catalogo aziendale e follow up dello sviluppo dal punto di vista commerciale e marketing.
- Gestione appuntamenti e visite con i clienti, su territorio italiano.
- Formulazione dell'offerta commerciale, trattativa e stipula del contratto.
- Reperimento di nuovi clienti e fidelizzazione della clientela esistente.
- Incremento fatturato personale e raggiungimento dei target di team di vendita prefissati dall'azienda.
- Organizzazione del supporto tecnico e termini di erogazione al cliente.
- Gestione dei rapporti con vendor e fornitori, anche esteri.
- Gestione dei rapporti con agenzie di marketing esterne all'azienda.

Aprile 2003-settembre 2008 Sales Representative presso Enterprise International S.r.l.

- Gestione contatti, appuntamenti e visite con i clienti, su territorio italiano.
- Formulazione dell'offerta commerciale.
- Gestione del rapporto con il cliente, trattative commerciali e copertura pre-sales e post-sales.
- Reperimento di nuovi clienti e fidelizzazione della clientela esistente.
- Raggiungimento dei target di vendita prefissati dall'azienda.
- Capacità di promuovere nuove soluzioni , con un occhio ai competitors.
- Gestione dei rapporti con vendor e fornitori, anche esteri.

Settembre 2001-Marzo 2003 Sales Assistant presso Enterprise International S.r.l.

- Organizzazione del calendario degli appuntamenti del Manager.
- Organizzazione dei viaggi, delle trasferte e dei meeting del Manager di riferimento ed affiancamento allo stesso durante gli incontri.
- Gestione della corrispondenza telematica e cartacea.
- In assenza del Manager di riferimento, gestione dei rapporti professionali con i clienti e nota delle esigenze dello stesso da riferire al Manager.
- Gestione rapporti con fornitori, clienti e collaboratori.

Competenze acquisite

- Eccellenti doti comunicative.
- Ottima propensione e capacità di problem solving.
- Ottime capacità di concentrazione e attenzione al particolare.
- Capacità di lavorare in team e di comunicazione e scambio informazione all'interno della realtà lavorativa.
- Capacità di lavorare a contatto col cliente, condividendo attività ed esperienze e fornendo supporto on site e off site.
- Capacità di auto aggiornamento e auto formazione.
- Grande autonomia organizzativa.
- Professionalità ed efficienza, anche in situazioni di stress.

Percorso di studi

Diploma di istruzione secondaria superiore ad indirizzo linguistico conseguito presso l'Istituto Magistrale Statale " Regina Margherita " di Torino.

Lingue

Inglese: ottimo livello di conoscenza, sia scritto che parlato

Francese: scolastico

Spagnolo: scolastico

Competenze informatiche

Ottima conoscenza del pacchetto Office e ambiente Windows.

Maximizer (CRM in uso presso Enterprise Technology Software).

Odoo (CRM attualmente in uso).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali, ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003.

Cordiali saluti

Scila Mura