

**Email**

vanessafiorini78@gmail.com

**Indirizzo**

Via Giraudo 8, 10081  
Castellamonte (TO)

**Telefono 3277033298****Data di nascita**

15-06-1978

**Nazionalità Italiana**

Stato civile: sposata

**Automunità**

## Competenze

Lavoro di gruppo

Risoluzione dei problemi

Servizio clienti

Vendite

Leadership

Parlare in pubblico

Gestione dei contatti

Tutoraggio

Amministrazione ufficio

Social media

Organizzazione del lavoro

Utilizzo CRM -Pacchetto Office

Autocad

## Lingue

**Francese**

Livello base

**Inglese**

Livello base

# Vanessa Fiorini

**Responsabile commerciale**

Ho maturato un'esperienza pluriennale come commerciale, collaborando con aziende operanti nel settore del benessere. Ho avuto modo di approfondire questo tipo di attività in tutti i suoi aspetti. Ho perfezionato sia la relazione diretta con la clientela sia le tecniche di telemarketing e negoziazione attraverso il contatto telefonico. Sono in grado di gestire l'attività di telemarketing anche in "smart working" e mi reputo una persona molto versatile. Ho sempre raggiunto tutti gli obiettivi prefissati sia a medio che a lungo termine.

## Esperienze

### Venditore a domicilio

**Salus s.r.l., Via Regione Colombari de Rossi - Saluzzo (CN)**

Settembre 2020 - Gennaio 2021

- Consulente a domicilio su appuntamenti prefissati di prodotti per la casa e per il benessere della persona. Nello specifico mi occupo della vendita di sistemi letto e accessori, apparecchi di magnetoterapia, elettrodomestici per la pulizia della casa, depuratori aria e acqua ad ozono su appuntamenti prefissati dal call center aziendale. Zona: Provincia di Torino.

### Segretaria aziendale

**A.C. Systems e Services, Via Paderni 7 Castelfranco Emilia (MO)**

Motivazione della sospensione: cessata attività per limiti sopraggiunti di età del titolare  
Aprile 2020 - Settembre 2020

- Ricerca di clienti sul territorio, contatto telefonico e presa appuntamenti per gli agenti. Gestione dell'agenda di numero tre agenti.
- contabilità aziendale e gestione della logistica (redazione ddt, organizzazione delle spedizioni e del magazzino)
- gestione dell'e-commerce (dall'ordine alla vendita), gestione e creazione delle campagne pubblicitarie sui principali social network, gestione delle pagine social e mailing ai clienti, retargeting dei clienti acquisiti attraverso le campagne social
- creazione di materiale pubblicitario (cataloghi prodotti e volantini)
- data entry
- assistenza telefonica pre e post vendita
- gestione dei rapporti con i fornitori

L'azienda in oggetto si occupa della vendita di registratori di cassa e accessori a rivenditori e commercianti, assistenza nell'utilizzo degli apparecchi, vendita di dispositivi anti-covid.

### Team Leader Call Center Out bound

**Salus s.r.l., Via Regione Colombari de Rossi 2 - Saluzzo (CN)**

Motivazione della sospensione: pandemia covid

Giugno 2017 - Febbraio 2020

- Creazione, formazione e gestione di un call center in out bound composto da 6 operatori telefonici preposti all'organizzazione di eventi commerciali presso le associazioni di volontariato.

Durante questi eventi l'azienda attraverso un consulente, presenta i suoi prodotti ad una platea di ospiti facenti parte di associazioni del territorio, riconoscendo loro un contributo in denaro.

- Supporto al team e all'azienda nel raggiungere un aumento di ricavi di vendite nel corso di 1 anno. Impostazione di obiettivi di vendita mediante previsioni di vendite annuali e proiezione delle vendite previste dei prodotti nuovi ed esistenti.

## Capo Area

### Hypnos/Risorse s.r.l., Via Pilati 64 Trento (TN)

Motivazione della cessazione del rapporto lavorativo: trasferimento dell'azienda  
Maggio 2015 - Maggio 2017

- Gestione di un call center in out bound composto da 6 operatori telefonici preposti all'organizzazione di eventi commerciali presso le associazioni di volontariato.
- Reclutamento, formazione, affiancamento e gestione di un team di organizzatori di eventi su Piemonte e Valle d'Aosta.
- L'organizzatore ha il compito di contattare telefonicamente associazioni di volontariato e ristoranti per proporre un evento promozionale ricevendo in cambio un contributo in denaro.
- Impostazione di obiettivi di vendita mediante previsioni di vendite annuali e proiezione delle vendite previste dei prodotti nuovi ed esistenti.
- Organizzazione di riunioni e corsi di aggiornamento aziendali

## Capo Area

### I.R.G. (ex Triveneta srl), Viale del Lavoro 46- S. Martino Buon Albergo (VR)

Motivazione della cessazione del rapporto lavorativo: miglioramento condizioni economiche  
Marzo 2013 - Giugno 2015

- Reclutamento, formazione e affiancamento di organizzatori di eventi commerciali su Piemonte e Valle d'Aosta
- Gestione di un team di min.4 massimo 12 organizzatori. Durante questi eventi l'azienda, attraverso un consulente, presenta i suoi prodotti ad una platea di ospiti facenti parte di associazioni di volontariato riconoscendo un contributo in denaro all'associazione.
- Organizzazione di riunioni e corsi di aggiornamento aziendali

## Organizzatrice di eventi commerciali

### Triveneta s.r.l., Viale del Lavoro 46C -S. Martino Buon Albergo (VR)

Maggio 2012 - Maggio 2013

- Organizzazione di eventi promozionali presso le associazioni di volontariato.

Nello specifico:

- creazione di liste di clienti presenti su una determinata area
- contatto telefonico per presa appuntamenti. Durante l'incontro con i clienti fornivo una panoramica dei prodotti dell'azienda e illustravo i requisiti necessari per l'organizzazione dell'evento commerciale.
- Gestione del contatto durante e dopo l'organizzazione dell'evento.

## Perito beneviso

### Crif Services e Banca Carige

Gennaio 2010 - Gennaio 2011

Perito beneviso per la valutazione di immobili e redazione di relazione per la concessione di mutui ipotecari

## Agente Immobiliare- TITOLARE

AF STUDIO IMMOBILIARE, P.zza M. della Liberazione 2 -RIVARA (TO)

Marzo 2005 - Marzo 2010

- Stima di immobili
- Acquisizione attraverso telemarketing, vendita e atto di immobili ad uso residenziale e commerciale
- Redazione di bozze di atti di compravendita e/o locazione di immobili
- Gestione delle campagne pubblicitarie

## Geometra -TITOLARE

Studio Tecnico Geom. Fiorini- Alfieri, P.zza M. della Liberazione 2- RIVARA (TO)

Febbraio 2001 - Gennaio 2011

- Operazioni topografiche di rilevamento e misurazione con l'ausilio di stazione totale
- Stima di aree e di fondi rustici, anche ai fini di mutui fondiari e di espropriazione
- Progetto, direzione e vigilanza di modeste costruzioni civili ed industriali
- Redazione di accatastamenti ed inserimenti in mappa
- Redazione di dichiarazione di successione e voltture Redazione di perizie per la stima di danni ad immobili
- Progettazione, direzione e vigilanza di ristrutturazioni
- Redazione Dichiarazioni dei redditi, Modelli ISEE, pratiche Inps
- Progettazione di arredi interni

## Geometra -Tirocinante

Studio Tecnico Geom. Picca Garino Geom. Giacomo, Via Coassolo 9 Corio (TO)

Luglio 1997 - Gennaio 2001

### *Istruzione*

#### ▪ **Diploma Tecnico di Geometra**

I.T.C.G. E. Fermi, Ciriè (TO)

1997

#### ▪ **Abilitazione Agente di Affari in mediazione e mandatario a titolo oneroso**

Camera di Commercio e dell'artigianato, Torino

2005

#### ▪ **Abilitazione alla libera professione di Geometra**

Collegio dei Geometri e Geometri Laureati, Torino

2001

#### ▪ **Mediatore civile professionale**

Formamed s.r.l, Roma

2012

## ■ Corsi professionali

Studio Lascar, Pisa

2010

Ho partecipato ai seguenti corsi: Arte della negoziazione - Telemarketing di acquisizione - Tecniche di negoziazione - Tecniche di conclusione dei contratti

## Interessi

Camminate in montagna, fotografia, lettura, teatro.

Iscritta presso Associazione "Orizzonti Storti" di Rivarossa (TO)

Iscritta presso Associazione Tutela Ambientale di Ciriè (TO)

Iscritta a "Save the Children" sostenitrice di un progetto di adozione a distanza

Castellamonte, lì 29 Gennaio 2021

Cordiali saluti,

*Vanessa Fiorini*