



Scila Mura

Nazionalità: Italiana

 (+39) 3342700782

Data di nascita: 17/03/1979

Sesso: Femminile

 **Indirizzo e-mail:** scilamura@gmail.com

 **LinkedIn :** <https://www.linkedin.com/in/scila-mura-1b65363a>

 **Indirizzo:** Corso Giovanni Agnelli 109 , 10134 Torino (Italia)

PRESENTAZIONE

Account manager orientata al risultato, con competenze relative al alle attività di gestione cliente, contrattazione economica e chiusura del processo di vendita anche da remoto ed elevato livello di padronanza e iniziativa. Veloce ed efficace nei processi decisionali, capace di mantenere al contempo un eccellente servizio al cliente in tutto il processo di vendita. Significativa esperienza nell'utilizzo di tutti gli strumenti marketing e/o social (ad esempio LinkedIn) per il raggiungimento e superamento degli obiettivi, capacità di stabilire rapidamente un contatto tramite call e/o webex, sul prospect al fine di organizzare meeting per la forza vendita di cui occupo anche un ruolo attivo. Ricercò un' azienda che possa permettermi di crescere professionalmente tramite formazione ed obiettivi ed altresì di mettere a servizio le competenze già acquisite in ambito sales durante i miei vent'anni di attività ininterrotta alternativamente ricoprendo anche mansioni amministrative, ufficio acquisti, back office o inside sales. No automunita.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Key Account manager Nord italia

Maasi srl (Enterprise Technology Software branch office), Torino [02/10/2018 – 27/02/2020]

Città: Torino

Paese: Italia

Responsabile per la gestione delle relazioni Large /Medium Account Nord Italia.

Responsabile per la raccolta e verifica della completezza di dati e documenti legali e fiscali forniti da Clienti / Reseller in conformità alle policy aziendali e rapida valutazione della capacità di solvenza del cliente

Responsabile per la registrazione a sistema ERP delle richieste di variazione da parte del cliente di condizioni di fornitura e servizi.

Responsabile per l'applicazione di Terms & Condition riportate a sistema ERP aziendale.

Accounting manager

Enterprise Technology Software S.r.l [02/10/2008 – 02/09/2018]

Città: Torino

Paese: Italia

Gestione ampio portafolio clienti.

Scouting aziendale per l' introduzione di nuovi prodotti /soluzioni a catalogo e follow up dello sviluppo dal punto di vista commerciale e marketing.

Responsabile per la gestione appuntamenti e visite con i clienti in Piemonte.

Formulazione dell'offerta commerciale, trattativa e stipula del contratto.

Scouting di nuovi clienti e fidelizzazione della clientela esistente.

Incremento fatturato personale e raggiungimento dei target di team di vendita prefissati.

Organizzazione del supporto tecnico e termini di erogazione al cliente.

Gestione relazioni con vendor e fornitori, anche esteri.

Gestione relazioni con agenzie di marketing esterne all'azienda.

Account manager

Enterprise International S.r.l [02/04/2003 – 02/09/2008]

Città: Torino

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 su richieste pre-sales e post-sales.

Scouting di nuovi clienti e fidelizzazione della clientela esistente.

Raggiungimento dei target di vendita prefissati dall'azienda.

Promozione di nuove soluzioni, con sguardo attento ai competitors.

Gestione di relazioni con vendor e fornitori anche esteri.

Sales assistant

Enterprise International S.r.l. [02/09/2001 – 02/03/2003]

Città: Torino

Paese: Italia

Organizzazione a calendario di visite per la forza vendita .

Programmazione di trasferte e meeting in tutti gli aspetti tra cui la logistica ed affiancamento alla forza commerciale durante gli incontri.

Gestione della corrispondenza telematica e cartacea.

Gestione delle relazioni con i clienti e presa in carico delle richieste in supporto all'attività commerciale.

Gestione relazioni con fornitori, clienti e collaboratori.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Corso online + certificato Informatica Giuridica

CERTIPASS S.r.l. [21/04/2021 – 26/04/2021]

Indirizzo: Via Lazio, 1, 70029 Santeramo in Colle (Italia)

ECDL Full Standard-MIUR S.O.F.I.A. :45997

UniD Formazione S.r.l.

Corso online + certificato ECDL Full Standard- Modulo IT Security

UniD Formazione S.r.l. [22/03/2021 – 01/04/2021]

Indirizzo: Via degli Aceri, 14, 47890 Gualdicciolo (RSM) (Italia)

Corso Online + Certificato ECDL Full Standard- Modulo Presentation

UniD Formazione S.r.l. [22/03/2021 – 30/03/2021]

Indirizzo: Via degli Aceri, 14, 47890 Gualdicciolo (RSM) (Italia)

Corso online + certificato ECDL Full Standard-Modulo Spreadsheets

[22/03/2021 – 28/03/2021]

Indirizzo: Via degli Aceri, 14, 47890 Gualdicciolo (RSM) (Italia)

Corso online + certificazione ECDL Full Standard- Online Collaboration

UniD Formazione S.r.l. [22/03/2021 – 26/03/2021]

Indirizzo: Via degli Aceri, 14, 47890 Gualdicciolo (RSM) (Italia)

Corso online + certificato ECDL Full Standard-Modulo Word Processing

UniD Formazione S.r.l. [22/03/2021 – 26/03/2021]

Indirizzo: Via degli Aceri, 14, 47890 Gualdicciolo (RSM) (Italia)

Corso online + certificato ECDL Full Standard- Modulo Computer Essentials

UniD Formazione S.r.l. [22/03/2021 – 06/04/2021]

Indirizzo: Via degli Aceri, 14, 47890 Gualdicciolo (RSM) (Italia)

Corso online + certificato Social Media Manager | ID S.O.F.I.A: 49806

UniD Formazione S.r.l. [05/04/2021 – 15/04/2021]

Indirizzo: Via degli Aceri, 14, 47890 Gualdicciolo (RSM) (Italia)

Diploma di maturità linguistica

Istituto Magistrale Statale Regina Margherita

Indirizzo: 10134 Torino (Italia)

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre: **italiano**

Altre lingue:

francese

ASCOLTO A1 LETTURA A1 SCRITTURA A1

PRODUZIONE ORALE A2 INTERAZIONE ORALE A2

inglese

ASCOLTO B2 LETTURA C2 SCRITTURA B2

PRODUZIONE ORALE B2 INTERAZIONE ORALE B2

spagnolo

ASCOLTO A1 LETTURA A1 SCRITTURA A1

PRODUZIONE ORALE A1 INTERAZIONE ORALE A1

COMPETENZE DIGITALI

Competenze digitali: / ottima capacità di elaborazione di informazioni / Buone competenze nell'uso delle piattaforme Windows, MacOS, Android, IOS / Sicurezza informatica e metodi di protezione di sistemi / Buona capacità nella risoluzione dei problemi digitali / Gestione Email GMail Outlook iCloud Mail MailChimp / gestione posta e-mail / Buon utilizzo dei primari software mailing, browser, web / Social Media/Social Network

ONORIFICENZE E RICONOSCIMENTI

Diploma

A. V. O Associazione Volontari Ospedalieri [03/2014]

Cerimonia di premiazione al conseguimento di dieci anni di servizio svolti ininterrottamente alla presenza dei responsabili regionali dell'Associazione presso l'ospedale Molinette di Torino.

COMPETENZE DI GESTIONE E DIRETTIVE

Competenze professionali

Grande attitudine al problem solving, all'assistenza clienti in fase di pre-sales e post-sales, alla raccolta ed elaborazione dati ed al raggiungimento di target mensili ed annuali.

COMPETENZE COMUNICATIVE E INTERPERSONALI

Competenze comunicative

Eccellenti competenze linguistiche e di comunicazione, sia orali 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 ambito altamente competitivo.

VOLONTARIATO

A. V. O Associazione Volontari Ospedalieri

[Torino , 04/2004 – 02/2018]

Servizio di volontariato presso il reparto di ortopedia dell'Ospedale Mauriziano di Torino.

Assistenza ai pasti ed ai degenti non regolarmente assistiti.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".