

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	MATTIOLI ENRICO
Indirizzo	VIA PER SALVATERRA, 27/7
E-mail	mattioli.enrico@virgilio.it
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	27/09/1973

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Dal 1997 al 2001 : agente di commercio di prodotti e pavimentazioni in ceramiche presso la Ceramiche Gardenia Orchidea S.P. A.
- Dal 2001 al 2004: agente di commercio di prodotti e pavimentazioni in ceramiche con diversi mandati per: la Gardenia Orchidea, Ceramica Monica, Novabel Ceramiche, Rhs Fontana Bismantova, Versace (Johnny Style), Ceramiche Gambarelli e Favero Uno .
- nel 2005: Consulente finanziario presso Eise S.P.A.
- dal 2006 al 2015: Direttore commerciale presso Val International s.r.l.
- dal 2016 ad oggi: Sales Manager Italia presso la Ventas Internacionales S.A.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 1992

MATURITA' SCIENTIFICA PRESSO ISTITUTO DANTE ALIGHIERI A MODENA

- 1998 :

MASTER IN PSICOLOGIA E VENDITA PRESSO CERAMICA GARDENIA ORCHIDEA SPA

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI
Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

Con l'attività di agente di commercio ho imparato a promuovere e vendere prodotti o servizi a clienti nuovi o già acquisiti, acquisendo le seguenti competenze:

- identificare ed acquisire nuovi clienti;
- presentare ai nuovi clienti i vantaggi e gli usi di beni o servizi forniti dall'azienda rappresentata;
- prestare assistenza ai propri clienti;
- gestire le relazioni con i clienti per tutte le fasi del ciclo di vendita;
- effettuare transazioni di vendita attraverso l'e-commerce;

- lavorare a stretto contatto con l'assistenza clienti per garantire la soddisfazione della clientela;
- risolvere i reclami dei clienti esaminando problemi, sviluppando soluzioni, preparando rapporti e formulando raccomandazioni al Responsabile delle Vendite;
- monitorare volume e margini di vendita revisionando i rapporti di vendita;
- raggiungere gli obiettivi di vendita settimanali, mensili, trimestrali e annuali.
- Sviluppare solide relazioni con i clienti importanti per mantenere un alto livello di servizio e la fedeltà dei clienti.
- Fare preventivi, valutare termini di accordi, garanzie e date di consegna:

Successivamente con la crescita professionale sono diventato di Sales Manager e proprio questa figura costituisce una delle principali chiavi per un business di successo. Oggi, in un mercato sempre più saturo e competitivo, le aziende devono saper gestire con competenza ed efficacia tutti gli aspetti di questa disciplina: dalla Sales Strategy alle Sales Operations passando per la Sales Analysis. Il compito di fare tutto ciò spetta al Sales Manager.

E come Responsabile delle vendite dell'azienda mi occupo di definire il piano commerciale dell'azienda, individuando gli obiettivi di vendita e le strategie per raggiungerli, definendo il target di riferimento e il budget a disposizione.

Inoltre ho il compito di predisporre il team di vendita, selezionando e formando ad hoc il personale che andrà a costituire la sales force dell'azienda.

Quella del Sales Manager è una figura poliedrica, che deve possedere competenze in più ambiti. Per essere un Sales Manager di successo è fondamentale innanzitutto possedere l'attenzione al cambiamento, in altre parole, la capacità di prevedere le tendenze e di sapersi adattare alle nuove regole del mercato. Nell'era della multicanalità, infatti, la gestione della rete commerciale deve passare attraverso manager reattivi nei confronti dei cambiamenti dei "Customer Needs" e proiettati verso la creazione di vere e proprie "Customer Experience". Un abile Sales Manager, inoltre, deve avere doti di programmazione e pianificazione per progettare il piano commerciale e per definire un equo sistema di Reward & Compensation Management, che abbia funzione di motivazione e incentivazione per tutto il team di collaboratori. Capacità di gestione del cliente, doti di leadership e flessibilità sono i miei punti di forza.

ALTRA LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

INGLESE

BUONO
DISCRETO
DISCRETO

Altra lingua

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

SPAGNOLO

BUONO
DISCRETO
DISCRETO

CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

L'ESPERIENZE MATURATE NEL CORSO DELLA MIA VITA A LIVELLO SPORTIVE PRESSO ALCUNE SOCIETÀ MI HANNO CONSENTITO DI SVILUPPARE UNA CAPACITÀ RELAZIONALE E DI GIOCO DI SQUADRA.

CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

HO PARTECIPATO ATTIVAMENTE NEI RUOLI DELLA POLITICA COME RAPPRESENTANTE LOCALE DI UNA LISTA CIVICA, QUESTO MI HA FORMATO PER LA CREAZIONE, ORGANIZZAZIONE, LA GESTIONE CON GRUPPI DIFFERENTI E LA PROGRAMMAZIONE DI EVENTI PUBBLICI E PRIVATI, AD OGGI SONO RAPPRESENTANTE PROVINCIALE DI UN PARTITO POLITICO CHE MI PORTA AD UN CONTINUO CONFRONTO CON REALTÀ DIVERSE.

AVENDO UNA ATTIVITÀ COMMERCIALE IN FAMIGLIA SONO ABITUATO ALLA GESTIONE DI BILANCI, RIORGANIZZAZIONE DEL LAVORO E RICERCA DI NUOVE POSSIBILITÀ DI SVILUPPO E AMPLIAMENTO DELL' ATTIVITÀ

CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

Buona conoscenza –, pacchetto Windows (Power Point, Word, Excel, Internet, Outlook)

CAPACITÀ E COMPETENZE
ARTISTICHE

Musica, scrittura, disegno ecc.

Come hobby la pittura

PATENTE O PATENTI

Patente A e B