



# GIANFRANCO DI RENZO

## CONTATTI

- 📍 Via per la stazione di Aquino ,  
03030, Castrocielo , Frosinone
- 📞 3348380298
- ✉️ gianfrancodirenzo1998@gmail.com
- 📅 02/06/1998

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Professionalità
- Conoscenza del mercato delle auto
- Spirito di iniziativa
- Autonomia
- Attitudine commerciale
- Uso di [Software]
- Capacità relazionali
- Tecniche di vendita
- Disponibilità
- Doti comunicative
- Orientamento al cliente
- Esperienza nel settore automobilistico
- Problem solving
- Cortesia
- Ottimo uso PC

## LINGUE

Inglese  
Intermedio

81

## PROFILO PROFESSIONALE

Esperto della vendita al dettaglio, orientato al servizio clienti e alla risoluzione dei problemi utilizzando un approccio analitico. In grado di vendere prodotti [Tipologia] e [Tipologia] adattandosi alle nuove tendenze del settore e ai desideri dei clienti. Desideroso di usare le proprie abilità in una nuova posizione che offra possibilità di crescita. [Qualifica] affidabile e con indole positiva, in grado di promuovere la fidelizzazione, la soddisfazione e gli acquisti dei clienti con tecniche di consulenza e attenzione scrupolosa alle esigenze individuali. Conoscenza di merchandising del prodotto, elaborazione dei pagamenti e pulizia. In grado di creare fruttuose relazioni professionali, con eccellenti abilità organizzative e un'impeccabile etica lavorativa. [Qualifica] con buona conoscenza in ambito [Tipologia] e forte motivazione a crescere professionalmente nel ruolo. Può contare su buone doti organizzative e di gestione del tempo. Sa inserirsi senza troppe difficoltà in nuovi contesti lavorativi grazie a spirito di squadra e ottime capacità di ascolto e comunicazione. [Qualifica] affidabile e dalla forte motivazione a crescere professionalmente nel settore [Tipologia], sa occuparsi dei compiti assegnati con impegno e risolutezza agendo sempre nel rispetto dei feedback e delle raccomandazioni di colleghi e superiori nell'ottica di un miglioramento continuo del servizio. Ottime doti comunicative e buona padronanza di [Competenza tecnica] e [Competenza tecnica]. Personalità intraprendente e determinata, ha recentemente conseguito [Titolo di studio] specializzandosi in [Ambito]. Può contare su una forte motivazione e sul desiderio di crescere professionalmente come [Qualifica], contribuendo proattivamente al raggiungimento degli obiettivi individuali e di team. Studente di [Area di studio] con ottima preparazione teorica in [Ambito] ed esperienza pratica nello svolgimento di attività [Descrizione] maturata nel corso di diversi stage e tirocini formativi. In grado di apprendere velocemente, sa ascoltare, fare lavoro di squadra ed eseguire le mansioni assegnate con precisione e proattività. Professionista con esperienza pluriennale in [Settore], affiancata a una solida formazione in ambito [Tipologia] e forte attitudine all'apprendimento continuo. In grado sia di collaborare proficuamente con il team che di operare in autonomia quando richiesto, si distingue per le ottime doti organizzative, interpersonali e di gestione del tempo oltre a solide competenze in [Competenza] e [Competenza].

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

**Venditore automobili, 06/2017 - 02/2024**  
**Emme Auto Group - Aquino , Frosinone**

- Presentazione ai clienti delle caratteristiche delle auto corrispondenti alle richieste espresse.
- Accoglienza dei clienti fornendo informazioni circa le caratteristiche e i prezzi delle vetture.
- Contrattazione sul valore delle permuta e sui prezzi delle auto secondo le linee guida della direzione.
- Conoscenza aggiornata dei prodotti in vendita, delle modalità di pagamento e degli standard di sicurezza.
- Attività di consulenza sulla tipologia di automobile più compatibile con l'utilizzo previsto dal cliente.
- Descrizione delle caratteristiche dei prodotti ai clienti orientandoli verso la scelta più idonea alle proprie esigenze.
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita e fidelizzazione della clientela.
- Elaborazione di preventivi personalizzati predisponendo la migliore offerta per l'auto scelta dal cliente.
- Ascolto delle esigenze e dei desideri dei clienti al fine di identificare e raccomandare i prodotti a loro più adatti.
- Studio delle novità del settore, sia in termini di prodotti che di tecnologie applicate ai veicoli.
- Gestione dei reclami e follow up sui clienti acquisti al fine di garantirne la fidelizzazione.
- Conduzione di ricerche di mercato e analisi dei competitors nel settore automobilistico.
- Predisposizione e invio delle pratiche di finanziamento per l'acquisto rateizzato dei veicoli.
- Collaborazione alla fidelizzazione dei clienti, accompagnandoli nella scelta degli acquisti e garantendone la soddisfazione.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**Diploma Liceo delle scienze umane : Scienze umane**  
**Istituto di Istruzione superiore Pontecorvo - Pontecorvo**