



# ROMINA MARANDOLA



## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

**Responsabile commerciale** CAR PARK SRLS - PIEDIMONTE S. G.,  
FROSINONE  
01/2018 - 04/2024

- Sviluppo e mantenimento delle relazioni con i clienti importanti.
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti e ricerca di nuovi prospect per massimizzare le opportunità di business.
- Elaborazione e presentazione di preventivi e proposte commerciali.
- Condivisione di strategie e obiettivi con il proprio team.
- Definizione delle strategie commerciali e attuazione delle azioni idonee a raggiungere gli obiettivi di vendita.
- Supporto alla rete vendita nella gestione delle trattative commerciali.
- Sviluppo dell'attività commerciale con l'utilizzo di tecniche e strategie di vendita per fidelizzare e ampliare il pacchetto clienti.
- Raggiungimento dei volumi di vendita definiti, effettuando proposte commerciali nel rispetto dei vincoli stabiliti dalla direzione.
- Definizione e condivisione al team delle strategie e tecniche di vendita dei prodotti e servizi.
- Assegnazione dei compiti al team commerciale valutazione la performance.
- Partecipazione a fiere ed eventi di settore in collaborazione con l'azienda.
- Definizione di obiettivi settimanali, mensili, trimestrali e annuali realistici e realizzabili.
- Partecipazione a fiere, convention ed eventi in qualità di rappresentante aziendale.
- Attività di business development per ricercare e identificare nuove opportunità di vendita sul mercato.
- Gestione del team commerciale e monitoraggio delle trattative con i clienti.
- Supervisione dei contenuti di marketing, di immagini, video, e-mail e altro materiale promozionale durante la fase preparatoria.
- Gestione diretta dei progetti di marketing in tutte le loro fasi, compresa la pianificazione concettuale, la gestione delle scadenze e l'implementazione finale.
- Pianificazione e realizzazione di studi finalizzati alla stima delle condizioni di mercato e valutazione dei risultati allo scopo di migliorare le campagne di marketing.
- Elaborazione di approfondimenti sulle campagne di marketing allo scopo di valutare le prestazioni rispetto agli obiettivi.

**Commerciante** RICAMBI AUTO - PIEDIMONTE S. GERMANO, FROSINONE  
11/1995 - 01/2016

- Gestione completa dei rapporti commerciali con i fornitori.
- Esposizione e supervisione degli articoli all'interno del punto vendita.
- Affrancamento alla clientela per stimolare l'acquisto dei prodotti.
- Controllo della qualità della merce consegnata segnalando eventuali irregolarità.
- Cura dei criteri di esposizione della merce e definizione delle politiche di vendita.
- Definizione dei prezzi di vendita in funzione di saldi, promozioni e del mercato.
- Gestione delle pratiche amministrative aziendali e della situazione finanziaria

## CONTATTI

 CASSINO

 3920099042

 warehouse1976@libero.it

## PROFILO PROFESSIONALE

Manager orientato al conseguimento degli obiettivi, con eminente esperienza nel settore RICAMBI e comprovate capacità di leadership. Esperto nell'aumentare la produttività e la soddisfazione del cliente assieme all'incremento delle vendite e dei profitti. Particolarmente attento alla semplificazione delle procedure sfruttando il talento dei dipendenti.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Attenzione al cliente
- Capacità di gestione dei clienti
- Tecniche di vendita
- Aspetto curato e professionale
- Comunicazione efficace
- Uso dei principali strumenti informatici
- Dialettica
- Doti di negoziazione
- Metodologie di analisi di mercato
- Doti relazionali
- Competenze di controllo di gestione
- Conoscenza delle strategie di vendita
- Autonomia
- Modalità di gestione delle trattative

## LINGUE

Inglese: **B1**  
Intermedio

Tedesco: **B1**  
Intermedio

dell'attività.

- Studio delle strategie marketing di settore e pianificazione delle campagne media.
- Proposta di assistenza e altri servizi complementari sui prodotti acquistati dai clienti.
- Ricerca e analisi dei dati di mercato del settore di riferimento.
- Verifica periodica dei risultati di vendita apportando correttivi ove necessario.
- Ricezione della merce e supervisione allo scarico dei bancali, controllando la corrispondenza di quanto ricevuto alle bolle di trasporto.
- Gestione della contabilizzazione giornaliera, deposito dei contanti, riscossione dei crediti promozionali e registrazione delle operazioni in ottemperanza alla normativa fiscale.
- Ricerca e selezione dei fornitori e conduzione di trattative per l'acquisto di merce a condizioni vantaggiose.
- Implementazione dei processi logistici al fine di massimizzare i ricavi ed efficiente l'evasione degli ordini.



## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

### DIPLOMA DI LICENZA MEDIA

**SCUOLA MEDIA STATALE R. D'ALFONSO - CERVARO**

- Certificazione ATTESTATO DI QUALIFICA OSS rilasciata dalla REGIONE LAZIO
- Formazione attestato CROCE ROSSA



## OBIETTIVI CONSEGUITI

- Risoluzione dei problemi in modo creativo: - Risoluzione di problemi relativi ai prodotti attraverso test degli utenti.
- Competenze informatiche - Utilizzo di Microsoft Excel per sviluppare fogli elettronici per il monitoraggio dell'inventario.
- Vendite - Incremento delle vendite del 30% in un periodo di due anni.

AutORIZZO il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

*Romina Marandola*