

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome

ESPOSITO ROSA
FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



Indirizzo

Telefono

CELL. 334 .8107740

E-MAIL

espositorosa_2014@libero.it

Nazionalità

ITALIANA

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

MODA DONNA
RESPONSABILE ALLE VENDITE
DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

ISTITUTO SALVATOR ROSA - PERITO AZIENDALE
ECONOMIA AZIENDALE, DIRITTO, RAGIONERIA
PERITO AZIENDALE

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

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

MADRELINGUA

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

CAPACITÀ E COMPETENZE PROFESSIONALI

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

ITALIANO

ITALIANO

BUONO

BUONO

BUONE

PIANIFICAZIONE DELLE VENDITE. PROGETTARE E REALIZZARE UN PIANO COMMERCIALE, DEFINIRE GLI OBIETTIVI DA RAGGIUNGERE, SVOLGERE UN ANALISI ACCURATA DEL PRODOTTO O DEL SERVIZIO, DEFINIRE UN BUDGET.

CAPACITÀ MANAGERIALE E ORGANIZZATIVE , CAPACITÀ DI ANALISI E DECISIONALI, PROBLEM-SOLVING.

CAPACITÀ DI ASCOLTO PER MIGLIORARE LE ESIGENZE DEI CLIENTI E POTENZIALI CLIENTI, IN BASE AD ESSE PROPORRE E VENDERE LE MIGLIORI SOLUZIONI.

UN EFFICACE GESTIONE DEL TEAM E UN OTTIMA INTERAZIONE CON ALTRI REPARTI AZIENDALI (PRODUZIONE, LOGISTICA, STILE).

LA MIA ESPERIENZA NEL SETTORE DELLE VENDITE HA DETERMINATA UN KNOW-HOW ULTRA VENTENNALE, RICCO DI PREZIOSI ELEMENTI, CHE OGGI MI CONSENTONO DI COLLABORARE CON LE AZIENDE NELL'ORGANIZZAZIONE INTERNA PER IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI.

CONOSCENZA DEL MERCATO CAMPANO E NAZIONALE.

ORGANIZZAZIONE SUPPORTO ALLE VENDITE. COORDINAMENTO COMPARTO COMMERCIALE E L'OTTIMIZZAZIONE RETE AGENTI PER IL PERSEGUIMENTO DEGLI OBIETTIVI STRATEGICI AZIENDALI.

LA MIA CARRIERA SI E' SVILUPPATA PREVALENTEMENTE NEL SETTORE DELLE VENDITE E DEL MARKETING DI AZIENDE NAZIONALI DI MEDIE E GRANDI DIMENSIONI, SEMPRE NEL SETTORE MODA FEMMINILE.

DAL 1978 AL 1986: RESPONSABILE VENDITA PRESSO AFFERMATO NEGOZIO DI ABBIGLIAMENTO LUXURY DONNA E BAMBINO IN NAPOLI

DAL 1987 -1990: SEGRETERIA GENERALE GESTIONALE AGENTI DI COMMERCIO. ORDINI, FATTURAZIONI.

DAL 1998 – 2004

ESPERIENZA DECENNALE NEL SETTORE DELLA VENDITA AL DETTAGLIO PRESSO AFFERMATI STUDI DI RAPPRESENTANZA.

DAL 2004-2007

AGENTE RAPPRESENTANTE CAMPANIA PER NOTI MARCHI. RESPONSABILE VENDITE

DAL 2008 AL 2018

DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA

CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE

PACCHETTO OFFICE

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

FORTE CREATIVITA', VISIONE DEL BUSINESS NAZIONALE, SOLIDO BACKGROUND.

PATENTE O PATENTI

TIPO B

ULTERIORI INFORMAZIONI

DISPONIBILITA' A VIAGGIARE