

## INFORMAZIONI PERSONALI



## Castellaneta Samuele

Via Presanella 3, 50053 Empoli (Italia)

+39 3341310079

samuele.castellaneta@gmail.com

Data di nascita 13/05/1990 | Nazionalità Italiana

## OCCUPAZIONE DESIDERATA

## Area commerciale

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

24/04/2019–alla data attuale

## Account manager

Honeywell, Monza (Italia)

- Channel Account Manager con portafoglio partner su tutta l'area nazionale con focus su clienti "green field" o ad alto potenziale di crescita;
- Vendita focalizzata sulle tre LOB aziendali (mobile computer, printer e scanner);
- Sviluppo di progetti in ambito Manufacturing, T&L e Retail;
- Supporto al canale di vendita (distributori sia locali che paneuropei e partner)

07/07/2016–10/04/2019

## Product specialist/ Brand manager

Computer Gross Italia Spa, Empoli (Italia)

- Direzione dei Brands del mondo Auto ID ( Datalogic, Honeywell e Zebra) gestendo un fatturato di circa 10K.
- Stipula e gestione degli ordini al produttore, formulazione quotazioni e offerte per i Resellers.
- Creazione promozioni ed eventi attraverso un Marketing plan specifico per ogni Vendor gestito;
- Gestione del fatturato, delle marginalità e dei targets assegnati;
- Business Development manager per i Resellers legati al mondo Auto ID con focus sul retail, manufacturing e del Transportation & Logistics.
- Customer service per i clienti nel pre e post sales.

01/09/2014–01/07/2016

## Bartender e cameriere

Casa d'Africa, Cerreto Guidi (Italia)

- Preparazione cocktails
- Servizio ai tavoli
- Organizzazione sala
- Gestione prenotazioni

01/08/2011–01/07/2016

## Responsabile Commerciale all'interno del centro fitness Mya Empoli

Mya Empoli, Empoli (Italia)

- Direzione commerciale e tutoraggio dei nuovi assunti in azienda;
- Contrattazione abbonamenti;

- Stipula di pacchetti Promo, offerte e pubblicità;
- Istruttore corsi AFA, functional trainer e personal trainer

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 01/09/2013–01/12/2016 **Laurea magistrale in Strategia, Management e Controllo**  
Università di PISA, Dipartimento di ECONOMIA e MANAGEMENT, Pisa (Italia)
- 01/09/2010–20/04/2013 **Laurea di primo livello**  
Università degli Studi di FIRENZE, Facoltà di ECONOMIA, Firenze (Italia)
- 01/09/2005–30/06/2010 **MATURITA' TECNICA COMMERCIALE**  
Istituto tecnico commerciale Enrico Fermi, Empoli (Italia)

## COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	B1	B1	B1	B1	B1
spagnolo	B1	B1	B1	B1	B1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato  
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

**Competenze comunicative** Ottime competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza di responsabile alle vendite

**Competenze organizzative e gestionali** Ottima attitudine al lavoro di gruppo. Abilità nell'esposizione di conoscenze ed esperienze, maturata mediante la partecipazione ad eventi formativi. Buona capacità di problem solving. Esperienza nell'organizzazione di eventi promozionali.

**Competenze professionali** - Capacità di scrittura di testi giornalistici sportivi

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente autonomo	Utente avanzato	Utente autonomo	Utente autonomo	Utente autonomo

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

- Utilizzo di Internet, Word, Excel e Power point per la creazione di documenti e presentazioni aziendali.

Patente di guida B