



📍 70131, BARI
☎ 3279240638
✉ galoseto@remax.it
📅 12/11/1990
🚗 b

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista scrupoloso, organizzato e motivato, con pluriennale esperienza in negoziazione e acquisizione di nuovi clienti costruendo e rafforzando le relazioni tra proprietà, acquirente e Istituto creditizio. In grado di offrire un servizio competente con elevati standard qualitativi a beneficio dello sviluppo del portafoglio clienti. Disponibile a spostamenti sul territorio. Assegnazione ruolo Agente di Affari in Mediazione presso la Camera di Commercio di Bari, iscrizione REA n. 629518.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Uso di MS Excel
- Attitudine analitica e al problem solving
- Attitudine alle relazioni interpersonali
- Competenze in materia fiscale
- Flessibilità
- Capacità comunicative
- Networking
- Norme di settore
- Capacità relazionali e di networking professionale
- Conoscenza dell'area di operatività di riferimento

GABRIELLA LOSETO

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

2020 - Attuale

Consulente immobiliare REMAX OLTRE | BARI

- Consulenza e supporto ai clienti in tutte le fasi di compravendita degli immobili
- Ampliamento del portafoglio clienti nell'area commerciale di riferimento
- Visione e valutazione degli immobili al fine di individuare le migliori opportunità di compravendita
- Fidelizzazione di clienti e prospects attraverso una costante cura della relazione
- Pianificazione di indagini di mercato su potenziali acquirenti e venditori nell'area di operatività
- Ispezione degli immobili e coordinamento degli eventuali interventi di manutenzione necessari
- Adempimento delle pratiche burocratiche relative alla compravendita e alla locazione, compresa la stesura dei contratti
- Possesso di un proprio pacchetto clienti fidelizzato, attivo e documentabile
- Messa in atto di strategie di networking atte ad ampliare la rete di conoscenze dirette
- Garanzia del raggiungimento dei target commerciali stabiliti dal management
- Monitoraggio e garanzia del rispetto dei termini e delle clausole contrattuali, gestione dei reclami e di altre eventuali problematiche relative agli immobili
- Predisposizione della reportistica relativa alla propria attività
- Visita guidata delle proprietà in vendita o in affitto.
- Pianificazione delle visite degli immobili con proprietari e acquirenti.
- Gestione del database degli immobili in vendita e in affitto e aggiornamento registro dei clienti.
- Valutazione del valore di mercato degli immobili e guida all'offerta dei potenziali acquirenti.
- Elaborazione e predisposizione di contratti di compravendita e di locazione.
- Gestione dell'intero processo di vendita, acquisto e locazione delle proprietà immobiliari assegnate.
- Ispezione e valutazione dello stato della proprietà e supporto al venditore nella corretta valutazione dell'immobile.
- Intermediazione tra venditori e acquirenti di una

- Abilità di negoziazione e comunicazione efficace
- Tecniche di vendita
- Ascolto attivo
- Possesso della licenza di consulente immobiliare
- Familiarità con le pratiche burocratiche del settore immobiliare
- Uso dei principali strumenti informatici
- Autonomia e proattività
- Uso del PC
- Riservatezza
- Orientamento al cliente
- Visione strategica
- Analisi di mercato
- Conoscenza del territorio
- Doti di mediazione
- Conoscenze amministrative
- Attenzione al dettaglio
- Multitasking
- Propensione all'innovazione
- Responsabilità decisionale
- Gestione dello stress
- Problem solving
- Doti organizzative
- Conoscenza della normativa fiscale
- Attitudine al lavoro per obiettivi
- Doti comunicative e relazionali
- Attitudine alla vendita
- Pianificazione strategica
- Basi giuridico-economiche
- Doti relazionali
- Uso di MS Word
- Internet e posta elettronica
- Gestionali di settore
- Autonomia operativa

- proprietà.
- Pubblicazione di annunci immobiliari sui principali portali di settore e aggiornamento dei Social dell'Agenzia.
- Promozione delle proprietà in vendita e in affitto tramite annunci pubblicitari online e offline.
- Controllo della documentazione degli immobili al fine di escludere irregolarità.
- Attività di intermediazione immobiliare favorendo l'accordo tra venditori e acquirenti.
- Gestione di vendita e affitto di appartamenti, ville, mono/bi-locali, uffici, rustici e mini appartamenti in Puglia.
- Assistenza agli acquirenti nella richiesta di mutui e finanziamenti e nella redazione documentale necessaria alla compravendita.
- Attività di mediazione tra azienda e proprietari allo scopo di affrontare e risolvere eventuali incomprensioni.
- Verifica della conformità della proprietà alle normative regionali e statali evitando qualsiasi forma di discriminazione o pratiche illegali.
- Creazione di un business di successo, con una crescita costante nel tempo, mediante un'attenta analisi di mercato e l'identificazione di potenziali acquirenti.
- Negoziazione di tariffe e preparazione di documenti quali accordi di condivisione dei trivellamenti, di messa in comune e condivisione della produzione.
- Esecuzione di un accurato controllo di qualità sulle transazioni immobiliari finali e riconciliazione tra fondi ricevuti ed erogati.
- Ispezione di terreni, strutture e attrezzature al fine di determinarne le esigenze di riparazione e manutenzione.
- Revisione delle transazioni immobiliari finali e riconciliazione dei fondi al fine di garantire l'accuratezza fiscale delle operazioni.
- Organizzazione di incontri con i proprietari terrieri al fine di garantire l'accesso ai diritti minerari e facilitare in questo modo le perforazioni effettuate dall'azienda su terreni privati.
- Organizzazione di incontri con le commissioni per discutere e risolvere questioni legali e ambientali.
- Revisione e approvazione o rifiuto delle fatture relative ai costi di proprietà in base alle specifiche contrattuali e di bilancio.

2015 - 2017

Addetta alle vendite ORO DEGLI DEI |
ALTAMURA (BA)

- Accoglienza dei clienti in negozio e assistenza fino all'acquisto.
- Gestione del punto vendita o di un singolo reparto anche in collaborazione con altro personale.
- Confezionamento delle merci e svolgimento delle operazioni di cassa.
- Esposizione efficace al cliente di vantaggi e caratteristiche dei prodotti in modo da stimolare l'interesse all'acquisto.

- Assistenza alla clientela consigliando i prodotti più in linea con le esigenze e i desideri dei clienti.
- Utilizzo di registratori di cassa e POS per scansionare gli acquisti effettuati dai clienti, elaborare i pagamenti ed emettere le ricevute.
- Assistenza ai clienti illustrando le caratteristiche dei prodotti in vendita e le modalità di utilizzo.
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita stabiliti dalla direzione del punto vendita.

2010 - 2017

Soccorritore paramedico ALIVOL - 118 | BARI

- Accertamento dello stato di salute delle persone ed esecuzione delle manovre urgenti di primo soccorso.
- Gestione dei pazienti traumatizzati seguendo le procedure e gli standard di sicurezza.
- Trasporto del paziente sui veicoli di soccorso e successivamente nelle strutture di ricovero più vicine.
- Gestione della comunicazione con il personale sanitario.
- Pulizia, sterilizzazione o corretto smaltimento di strumenti e apparecchi utilizzati durante l'emergenza.
- Disinfezione e medicazione delle ferite ed esecuzione di bendaggi.
- Presa in carico della richiesta di soccorso e valutazione della situazione richiedendo intervento specialistico ove ritenuto necessario.
- Controllo delle quantità e delle date di scadenza di farmaci e medicinali.
- Trasporto sanitario ordinario di pazienti per dimissioni, ricoveri o trasferimenti ospedalieri.
- Assistenza al paziente e collaborazione alle cure durante il trasporto in ambulanza.
- Trasmissione delle informazioni rilevate e delle condizioni del paziente al personale ospedaliero.
- Pulizia, medicazione ed esecuzione dei bendaggi opportuni alla tipologia di ferita riscontrata.
- Collaborazione alla corretta gestione di persone con alterazioni del comportamento.
- Constatazione delle condizioni delle persone ed esecuzione delle manovre urgenti di primo soccorso.
- Valutazione e accertamento dei parametri vitali dei pazienti.
- Controllo regolare di scorte e dell'ottimale operatività delle attrezzature presenti sui veicoli di soccorso.
- Sollevamento e trasferimento dei pazienti in modo sicuro ed efficiente per non aggravarne traumi o lesioni.
- Esecuzione dei protocolli extraospedalieri di selezione delle classi di urgenza durante emergenze sanitarie che coinvolgono più persone.
- Esecuzione di interventi di emostasi, immobilizzazione di arti fratturati e bendaggio delle ferite.

- Sistemazione dei pazienti in barella secondo adeguate tecniche di sollevamento.
- Instaurazione di un dialogo costruttivo con il paziente finalizzato alla comprensione dello stato di salute e al sostegno psicologico.
- Formazione continua in ambito medico-sanitario per le attività di primo soccorso, rianimazione e sostegno emotivo.
- Monitoraggio dei parametri vitali e definizione di interventi e cure adeguate nel rispetto dei protocolli sanitari.
- Trasporto pazienti con auto mediche o ambulanze facendo ricorso ai segnali di emergenza e ai percorsi più rapidi per il trasferimento.
- Redazione di report e inventari, sanificazione delle attrezzature di bordo e manutenzione ordinaria di mezzo e strumentazioni.
- Collaborazione i diversi professionisti sanitari per garantire e perfezionare le procedure mediche di intervento.
- Somministrazione di ossigeno, farmaci, interventi di rianimazione cardio-respiratoria sul luogo di prelievo e durante il tragitto.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2004 - 2009

MATURITA' SCIENTIFICO BIOLOGICA |

CHIMICA

ITC ELENA DI SAVOIA, BARI

COMPETENZE LINGUISTICHE

Italiano: LINGUA MADRE

Inglese: B1

Intermedio

HOBBY E INTERESSI

- Appassionata di auto e motori in generale
- Amante degli animali
- Pittura
- Restauro e interior design
- Seguo con interesse le vicende del mio comune e gli sviluppi della politica nazionale/internazionale

Autizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale