








FRANCESCA MAISTO

PROFILO PROFESSIONALE

Assistente di vendita versatile ed esperto nella gestione di qualsiasi reparto commerciale. Abile nella gestione dell'inventario e della documentazione, cerca di un ruolo che gli consenta di gestire sempre nuove responsabilità e che offra spazio per l'avanzamento.

CONTATTI

-  Via Tagliamento 21, 59013, Montemurlo , Prato
-  3511071855
-  maistofrancesca@gmail.com
-  12/01/1989
-  B

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Attitudine commerciale
- Assistenza clienti
- Capacità di lavorare per obiettivi
- Tecniche di comunicazione efficace
- Problem solving
- Procedure di archiviazione
- Buona dialettica
- Tecniche di negoziazione
- Precisione
- Velocità

LINGUE

Inglese B2

Intermedio avanzato

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Impiegato commerciale, 11/2014 - ad oggi
DECOFIBRE SRL - Montemurlo , Prato

- Gestione autonoma di tutte le attività operative legate alla vendita dalla preparazione dell'offerta sino alla consegna presso il cliente.
- Inserimento e archiviazione dei dati di clienti, fornitori e ordinazioni di acquisto e vendita tramite l'uso di software gestionali.
- Gestione della comunicazione telefonica e via email con i clienti in merito a ordini, spedizioni e pagamenti.
- Gestione di eventuali reclami fornendo supporto e assistenza al fine di garantire la risoluzione del problema e la soddisfazione del cliente.
- Supervisione della preparazione delle spedizioni verificandone la corrispondenza con l'ordine ricevuto.
- Utilizzo di un approccio di vendita consultivo per individuare le esigenze dei clienti e raccomandare prodotti o servizi pertinenti.
- Interazione positiva con clienti problematici, contribuendo a costruire rapporti professionali proficui e duraturi.
- Collaborazione attiva con i clienti, la direzione e il team commerciale al fine di ottenere una migliore comprensione delle esigenze della clientela e raccomandare le soluzioni più appropriate.
- Intermediazione tra clienti, direzione e team di vendita al fine di comprendere meglio le esigenze dei clienti e raccomandare soluzioni appropriate.
- Individuazione di nuovi obiettivi, sviluppo di nuove opportunità di business e presentazione delle nuove linee di prodotti ai clienti.
- Verifica dell'inventario e delle modalità di spedizione, diversificando le strategie per soddisfare le esigenze dei clienti.
- Preparazione di preventivi e proposte di contratto definendo prezzi e scontistiche in base alle direttive aziendali.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Laurea triennale in interior design : Interior design , 06/2013
Accademia Italiana - Firenze

Diploma di geometra : Geometra , 06/2008
ISIS A. Gramsci - J. M. Keynes - Prato