



# BIANCA IANNONE

## CONTATTI

bianca.iannone1974@gmail.it •  
3494993990 •  
56025, Pontedera •  
Data di nascita: 28/09/1974 •  
Patente di guida: categoria B •

Professionista con oltre 15 anni di esperienza nel settore dei trasporti, dimostra abilità e competenza nella generazione di lead. Esperienza trentennale nel settore commerciale e vendite. Orientamento al risultato e al miglioramento continuo.

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

2017.03-Attuale

### SALES EXECUTIVE

ITALMONDO SPA, PRATO

- **Principali mansioni e responsabilità:**
- Gestione e fidelizzazione della clientela acquisita attraverso relazioni attente e sistematiche.
- Risoluzione di eventuali problematiche insorte nella fase di pre e post-vendita.
- Consulenza mirata ad individuare le soluzioni più adatte alle necessità del cliente.
- Raggiungimento dei target commerciali stabiliti.
- Organizzazione di appuntamenti con clienti effettivi e potenziali per discutere di nuovi servizi, accertarne la soddisfazione, gestire eventuali reclami.
- Pianificazione di chiamate a freddo e follow-up dei lead allo scopo di assicurarsi nuovi clienti.
- Rapporti con i fornitori per ricerca servizio più competitivo qualità/prezzo.

2008.07-2017.02

### ASSISTENTE COMMERCIAL ED OPERATIVO

Artoni Trasporti S.p.a., Pontedera

- **Principali mansioni e responsabilità:**
- Assistenza per la risoluzione di problematiche di natura sia operative che commerciali
- Attività di back office e di segretariato in supporto alla forza vendita esterna e alla sede centrale.
- Supporto alla rete commerciale nelle attività di marketing e primo contatto.
- Applicazione delle azioni e delle strategie commerciali indicate dalla Direzione.
- Pianificazione degli appuntamenti a supporto alla rete vendita.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- **Capacità e competenze relazionali:** L'attività lavorativa svolta per molti anni ha richiesto capacità relazionali con un vasto pubblico e ciò ha consentito di sviluppare competenze di efficacia relazionale, ottima gestione dei rapporti interpersonali, orientamento al cliente, collaborazione, intuizione commerciale unite a fantasia e curiosità, ma soprattutto la capacità di convivenza e cooperazione in squadra.
- **Capacità e competenze organizzative:** Intraprendenza, motivazione, flessibilità, tolleranza allo stress, tensione al miglioramento continuo, innovazione.
- **Capacità e competenze tecniche:** Buona conoscenza di internet e dei programmi office, power point, Outlook, excell, microsoft word, AS400, SAP, SGA, CMR, Power-BI

## CERTIFICAZIONI

- EUROCENTRES LANGUAGE LEARNING WORDWIDE di Parigi(Corso di lingua francese)

Creazione di preventivi definiti sulle specifiche esigenze del cliente.

- Presentazione ai nuovi potenziali clienti di opportunità, benefici, vantaggi e caratteristiche dei beni o dei servizi in portafoglio forniti dall'azienda rappresentata.
- operativo: contenzioso; giacenze; bollettazione; distribuzione

2007.01-2008.06

## RESPONSABILE LOGISTICA E MAGAZZINO

TNT / CEVA LOGISTICS, Pisa

- **Principali mansioni e responsabilità:**
- Customer service operativo
- Organizzazione, gestione e controllo generale dei flussi di merce in entrata e in uscita.

2006.11-2007.04

## SALES AGENT

FLY SERVICE, Livorno

**Tipo di azienda o settore:** PROMOZIONE E VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI

- **Principali mansioni e responsabilità:** Selezione e formazione accurata delle risorse. Gestione ed organizzazione di un gruppo di lavoro per eventi

1992.07-2006.01

## TITOLARE

BOUTIQUE BIANCA Alta Moda Donna, Andria

- **Tipo di azienda o settore:** COMMERCIO di ABBIGLIAMENTO
- **Principali mansioni e responsabilità:**
- Consulente Marketing e Sales
- Rapporto con banche e istituti di credito per attività di ordinaria e straordinaria amministrazione e gestione.
- Attuazione di strategie economiche e di marketing al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati.
- Individuazione e selezione di fornitori e partner per lo sviluppo del business.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

15/06/1993

### ISTITUTO D'ARTE CALLEGARI, BARI

*Styling di moda: \_Storia e disegno di moda, tecniche di pittura, styling*

**Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio :**

Storia della moda, Disegno e ricerca moda, tecniche di pittura, styling

- **Qualifica conseguita:** STYLING
- **Livello nella classificazione nazionale (se pertinente):**  
100/100

14/07/1993

### ISTITUTO TECNICO COMMERCIALE "CASSANDRO", BARLETTA

*ragioniere: MATERIE TECNICO COMMERCIALI*

- La comunicazione assertiva (Corso individuale)
- Comunicazione Manageriale (Corso Individuale)
- Corso Primo Soccorso ( Artoni Trasporti)
- Formazione Telephon Skills (Artoni Trasporti)
- Gestione dei conflitti ( Piattaforma on- line Politecnico Milano 1863)
- Gestione del cambiamento (Piattaforma on-line Politecnico Milano 1863)
- Gestione dello stress ( K.I.S. S.r.l. - fornito da ITLM)
- Sales 4.0 (Andrea Anilonti - Fornito da ITLM)

## INTERESSI

Altre capacità e , competenze  
Interessi Generali: Formazione:  
Formazione motivazionale e manageriale; Comunicazione e marketing; Musica; Lettura; Sport.

**Livello nella classificazione nazionale (se pertinente):** 58/60

• **Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio:** : ragioneria, tecnica bancaria, economia politica, diritto civile, diritto commerciale, etc..

#### COMPETENZE LINGUISTICHE

**Italiano:** LINGUA MADRE

**Inglese:**

A1

**Francese:**

A1

Principiante

Principiante

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.

*Bianca Jannone*

21/9/2023 Portofino