



● Gianfranco Gigante

📞 00048, Nettuno

● Profilo Professionale

Professionista affidabile, con esperienza pluriennale nella vendita. Dotato di spiccate capacità interpersonali, comunicative e visione d'insieme per rispondere ai diversi bisogni aziendali. Forte motivazione e orientamento agli obiettivi, gestisce con successo un'attività di esecuzioni immobiliari attualmente.

● Capacità E Competenze

- Modelli di valutazione delle performance
- Capacità di team management
- Criteri di valutazione delle performance
- Principi di controllo di gestione
- Doti di leadership
- Strategie motivazionali
- Tecniche di comunicazione efficace
- Elementi di organizzazione aziendale
- Capacità di pianificazione del lavoro
- Pianificazione strategica
- Tecniche di gestione operativa e di controllo della produzione
- Organizzazione aziendale
- Capacità di gestione del personale
- Conoscenza del settore
- Problem solving
- Attitudine al lavoro di squadra
- Conoscenza degli standard di settore
- Leadership partecipativa
- Abilità di coordinamento

● Esperienze Lavorative E Professionali

10.1998 - Attuale

● Team leader

Aste-Re - Latina, LT

01.1984 - 09.1998

● Direttore commerciale

Sicurtalia S.p.A - Torino, To

- Gestione dei rapporti commerciali con clienti italiani ed esteri.
- Gestione del budget, definizione di target di vendita e delle strategie commerciali.
- Elaborazione di piani di sviluppo prodotto e definizione dell'offerta commerciale.
- Analisi dei trend del mercato di riferimento, controllo della marginalità del prodotto e definizione di strategie di vendita.
- Ricerca di nuovi canali per la distribuzione dei prodotti sia in Italia che all'estero.
- Misurazione e relazione sui risultati delle operazioni di marketing, approfondimento e confronto dei risultati rispetto agli obiettivi al fine di identificare punti di forza e di debolezza delle strategie adottate.