



INFORMAZIONI DI CONTATTO

Email: rosaliariccardo@gmail.com
Indirizzo: Via Lorenzo Totaro, 5 Manfredonia
Telefono: 3497065923
Data di nascita: 29 Lug, 1993
Nazionalità: Italiana

DESCRIZIONE

La mia determinazione e ambizione mi portano a voler lavorare in un ambiente dinamico per estendere le competenze acquisite sino ad oggi e apprenderne di nuove. Ho partecipato a numerosi scambi interculturali con la Francia, la Germania e la Spagna, esperienze che mi hanno permesso di ampliare il mio bagaglio culturale.

ESPERIENZA

Manfredonia *In corso*

Sales Account - Responsabile Commerciale

Eskere srl_Bulliff

Definizione delle tecniche e delle strategie da adottare per la resa del prodotto più competitivo rispetto alla concorrenza, intrattenimento delle relazioni commerciali con clienti, esistenti e potenziali, partecipando direttamente alle relative trattative contrattuali. Sviluppo delle campagne informative e pubblicitarie, raggiungimento degli obiettivi di budget vendita ricevuti dalla D.G. con conseguente mantenimento dei listini esistenti, gli sconti a clienti e bonus annuali. Codifica articoli in gestionale, organizzando al meglio l'interrogazione del prodotto-semilavorato-subcomponente al fine di velocizzare il processo pur mantenendo tutte le informazioni necessarie dalle interrogazioni. Gestione del reso e delle problematiche in assistenza cliente. Coordinamento della logistica incoming ed outcoming dei prodotti in linea con le richieste del cliente e al fine di una migliore ottimizzazione dei costi di trasporto.

Sales Account -Commerciale

Agenzia viaggi di Tigullio di Marcone

Ho ricoperto il ruolo di Sales Account gestendo i contatti con i clienti assegnati per la fidelizzazione, oltre che acquisire nuovi clienti in direzione dei mercati esteri, collaborando con Tour operator in Francia, Svizzera e Germania e gestendo la parte amministrativa riguardante la fatturazione elettronica e le statistiche degli incassi aziendali

Chiavari *Set 2019 - Mar 2020*

Tour Operator

Progetto Colombo SRL

Creazione e vendita dei pacchetti turistici per gruppi organizzati. Front Office e responsabile crociere Costa e MSC. Gestione delle pratiche in over booking. Organizzazione di eventi di formazione per Tour Operator.

Bari *Giù 2017 - Ago 2019*

ISTRUZIONE

Roma *Mag 2021 - Attuale*

Laureanda in gastronomia ospitalità e territorio

Università Mercatorum

Esperto in cultura gastronomica capace di operare in numerosi contesti professionali legati alle produzioni ed esportazioni gastronomiche, alla promozione, comunicazione e valorizzazione del cibo e della cultura enogastronomica

Roma *Mag 2021 - Dic 2021*

Attestato di alta formazione sulla filiera enogastronomica dal produttore all'esportazione

 Università Mercatorum e Gambero Rosso

Conoscenze acquisite: Particolarità giuridiche nei contratti di vendita internazionale e di intermediazione- Adattamento delle condizioni generali di vendita al commercio internazionale- Logistica e Packaging rispetto ai prodotti da esportare - I mercati target - I criteri di scelta degli intermediari (i canali di vendita): vantaggi e limiti delle diverse soluzioni con l'opportuna pianificazione delle vendite all'estero - Le risorse economiche e gli investimenti necessari

Noci *2022 - 2022*

Attestato da Navigator

Woom Italia

Supporto ai centri per l'impiego nella creazione e realizzazione di un percorso rivolto ai beneficiari del reddito di cittadinanza

Bari

Patentino Tour Operator

2018 - 2018

Planet Assistance

Formazione per la creazione di pacchetti turistici riguardanti il turismo accessibile, naturalistico, enogastronomico e culturale. Acquisizione della legislazione turistica, commerciale e amministrativa. Corso PNL sulle tecniche di comunicazione incentrate sulla gestione reclami ed esperienze soggettive del cliente .

Manfredonia

Set 2007 - Lug 2012

Diploma liceo Linguistico

A.G. Roncalli

LINGUE

Francese

Livello avanzato. Diploma in francese avanzato

Inglese

Livello avanzato

Tedesco

Livello base

COMPETENZE

Soft Skills

Perspicace - ottime capacità organizzative -collaborativa. Previsione del budget -Riconciliazione account. Gestione clienti -leadership - marketing mobile. Risoluzione dei conflitti - Vendite internazionali - Strategie di marketing globali -

Hard Skills

Ottimo utilizzo dei software SAP, Office, Danea, Hubspot

AUTORIZZAZIONE

Autorizzo al trattamento dei dati personali contenuti in base all art. 13 del D. Lsg.196/2003 e all art. 13 GDPR 679/16
