|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| FEDERIcO GALLICONSULENTE COMMERCIALE | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | T |  | +39 333 123 45 67 |  | E |  | federico.galli@email.com |  | I |  | Via Ugo Foscolo 7 - Como | | |  | P |  | Partita IVA |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| chi sono | | | | | | | | | | | |  |  | | | | |
| software | | | | |
| Subito dopo la maturità, sono entrato con successo in contatto col mondo della vendita diretta.  Ho quindi costruito una carriera in questo ambito, ampliando le mie skills di comunicazione, vendita e marketing. | | | | | | | | | | | |  | * Google Suite * Meta Suite * Pacchetto Office * Software di Videochiamata * Adobe Photoshop * Salesforce CRM  soft skills  * Spiccata Leadership * Organizzazione e pianificazione * Empatia * Autonomia * Orientamento agli obiettivi * Atteggiamento positivo * Proattività * Problem solving  certificazioni  * ECDL - 2019 * First Certificate English – 2016  interessi  * Crescita personale * Crossfit * Tecnologia   Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae  in base all’art. 13 del D. Lgs. 196/2003  e all’art. 13 GDPR 679/16 | | | | |
| esperienze professionali | | | | | | | | | | | |
| Consulente Commerciale | Programmazione srl  *2020 – in corso*   * Coaching in videochiamata da remoto per vendita di servizi high ticket (corsi di formazione in programmazione) * RISULTATI PERSONALI anno solare 2021: ho personalmente prodotto un fatturato aziendale di 570.000 € + iva * Assistenza post vendita * Attività costanti di follow up a studenti in corso ed ex studenti * Gestione pratiche amministrative, es. generazione contratti, inserimento informazioni nel CRM aziendale, controllo fatture   Venditore a domicilio | Materassi srl  2017 – 2019   * Vendita a domicilio, su appuntamenti fissati dalla casa madre, di dispositivi per il riposo * RISULTATI PERSONALI anno 2018: tasso conversione appuntamenti fatti e vendite concluse 32% - ticket medio 2.300 € + iva * Organizzazione eventi promozionali e dimostrativi | | | | | | | | | | | |
| formazione | | | | | | | | | | | |
| **I.T.S.E. | Indirizzo Amministrazione, finanza, marketing**  2017 – Maturità – 95/100  **DATI DI VENDITA** | | | | | | | | | | | |
| **Una raccolta** dei principali indicatori sui miei risultati di vendita: [ inserisci link] | | | | | | | | | | | |