

Alessandro Bartolomucci | Sales Manager

Location: Napoli

Telefono: +39 3921122939

Email: alex.bartolomucci@hotmail.it

Profilo Professionale

Sales Manager con esperienza pluriennale nella gestione territoriale aziendale del settore vendite, formazione Team e strategia del brand.

Sono un professionista del settore vendite entusiasta che eccelle nel motivare i propri colleghi nel raggiungere i target di vendita e qualitativi. I miei successi professionali includono riconoscimenti aziendali nel raggiungere ed eccedere gli obiettivi di vendita prefissati, nel gestire e coordinare aperture di nuovi punti vendita e delle risorse aziendali. Per raggiungere questi risultati ho sempre adottato una comunicazione diretta e chiara, facendo riferimento alle mie capacità organizzative. In quanto Team Leader, il mio impegno è costantemente profuso nel motivare e arricchire i rapporti professionali all'interno del Team, promuovendo obiettivi ragionevoli ed un ambiente di lavoro positivo.

Principali

Abilità

-
- | | | |
|----------------------------|----------------|-------------------------------|
| • Raggiungimento obiettivi | • Motivatore | • Microsoft Office |
| • Problem Solving | • Team Working | • Siebel CRM |
| • Cross and Up Selling | • Formatore | • Software Gestionali |
| • Negoziatore | • Comunicatore | • Software Contabilità |
| • Fidelizzatore | • Team Leading | • Alto Livello Lingua Inglese |

Riepilogo Carriera

Ottobre 2019 – Ad oggi

**Vimatel SpA
Sales Manager**

Descrizione

Sales Manager Settore Telecomunicazioni

Principali Mansioni:

- Gestione Regionale (Campania e Calabria) Punti Vendita a marchio TIM e Kena Sud Italy.
- Controllo e Gestione Qualità.
- Acquisizione nuovi Punti Vendita.
- Vendita Prodotti Brandizzati.
- Gestione e analisi relative alle vendite.

Settembre 2018 – Agosto 2019

**Castaldo Group srl
Area Manager**

Descrizione:

Area Manager Settore Telecomunicazioni

Principali Mansioni:

- Gestione Commerciale di 5 Punti vendita dedicati a TIM (Campania).
- Monitoraggio del raggiungimento obiettivi assegnati.
- Controllo gestione punti vendita.
- Verifica della redditività dei negozi e standard di servizio al cliente.
- Gestione del personale.
- Formazione addetti alle vendite.
- Monitoraggio del team e analisi dati relativi alle vendite.
- Gestione rapporti con i fornitori.
- Gestione rapporto con la mandante.
- Gestione Ferie e Turnazioni lavorative.
- Gestione Economica e Versamenti Punti Vendita.
- Gestione rapporti con i maggiori siti internet.
- Gestione e analisi relative alle vendite.

Gennaio 2016 – Luglio 2018

**Sales Power srl
Area Manager**

Descrizione:

Area Manager Settore Telecomunicazioni

Principali Mansioni:

- Gestione commerciale di 12 Punti Vendita Telecom Italia (Campania e Calabria).
- Monitoraggio del raggiungimento obiettivi assegnati.
- Controllo gestione punti vendita.
- Verifica della redditività dei negozi e standard di servizio al cliente.
- Gestione del personale.
- Formazione addetti alle vendite.
- Monitoraggio del team e analisi dati relativi alle vendite.
- Gestione rapporti con i fornitori.
- Gestione rapporto con la mandante.

Aprile 2015 – Dicembre 2015

**Waternill Catering LTD
Restaurant Manager**

Descrizione:

Restaurant Manager e Responsabile acquisti prodotti italiani

Principali Mansioni:

- Gestione Turnazioni Personale.
- Gestione Buste Paga Personale.
- Organizzazione e sviluppo offerte settimanali.
- Gestione rapporti commerciali.

- Sviluppo strategico del Servizio Catering.
- Gestione rapporti con i maggiori siti internet.

Luglio 2014– Febbraio 2015

Enernova srl

Responsabile Vendite

Descrizione:

Responsabile Vendite nella rete diretta ed indiretta del Settore Energia

Principali Mansioni:

- Gestione rapporti con il mandante.
- Acquisizione diretta clienti.
- Sviluppo e gestione rete agenti.
- Implementazione e gestione telemarketing per acquisizione appuntamenti agenti.
- Supporto alla redazione di piani commerciali e budget aziendali.

Luglio 2013 – Aprile 2014

Ipse srl

Team Leader

Descrizione:

Team Leader Settore Telemarketing

Principali Mansioni:

- Gestione operatori telemarketing per l'acquisizione appuntamenti agenti
- Implementazione routing mensile e comunicazioni amministrative
- Inserimento e verifica FUB Liste Prospect
- Gestione Campagne ed Incentive Plans

Gennaio 2011 – Giugno 2013

MM Trading

Responsabile Vendite

Descrizione:

Responsabile Vendite nella rete indiretta del Settore Energia

Principali Mansioni:

- Acquisizione diretta clienti e gestione inviti a fatturare dei partner.
- Sviluppo rete e gestione rete agenti.
- Supporto all'implementazione di telemarketing per l'acquisizione appuntamenti agenti.
- Acquisizione sub-agenzie in varie province italiane.
- Implementazione di un Incentive Plan per la rete.
- Redazione di piani commerciali e budget aziendali.

Aprile 2010 – Gennaio 2011

**Gedalo Promotions srl
Responsabile Vendite**

Descrizione:

Responsabile Import/Export Prodotti Made in Italy del Settore Alimentare

Principali Mansioni:

- Sviluppo rete vendita di servizi di marketing e grafica.
- Responsabile incremento del fatturato.
- Responsabile implementazione della nuova rete di promoter sul territorio nazionale.
- Responsabile implementazione e gestione struttura telemarketing.

Marzo 2009 – Aprile 2010

**Studio Legale Avv. Luigi Migliaccio
Responsabile Archivio**

Descrizione:

Responsabile Archivio settore Legale

Principali Mansioni:

- Implementazione di un sistema di archivio legale.
- Recupero dati e inserimento degli stessi a sistema.

Formazione

2012: Trinity College per il Perfezionamento della Lingua Inglese.

2011: Corso in PNL alla NLP Italy Coaching School.

2009-2011: Corso di laurea in Giurisprudenza presso "Università degli Studi di Napoli Federico II".

2009: Diploma di maturità presso il liceo scientifico "Istituto Polispecialistico Pitagora" di Pozzuoli (NA).

Informazioni Aggiuntive

Dotato di Patente di Guida "A" e "B".

(Autorizzo il trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dal D.lgs 30 Giugno 2003 n° 196)