

FRANCESCO CILLO



PROFILO PROFESSIONALE

Professionista dotato di leadership e approccio strategico, offre esperienza pluriennale nelle tecniche di vendita a privati e aziende e nella cura dei rapporti con i clienti. Dimostrata abilità nella gestione della rete commerciale e nel promuovere miglioramenti operativi attraverso l'implementazione di strategie su misura e comprovate capacità di networking. Ottime competenze di gestione aziendale e generazione di utili.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Organizzazione aziendale
- Abilità di networking
- Problem solving
- Conoscenza delle procedure di redazione dei preventivi
- Tecniche di negoziazione e vendita
- Attitudine commerciale
- Doti organizzative
- Politiche di vendita
- Competenze di controllo di gestione
- Capacità di lavorare per obiettivi
- Abilità di pianificazione e organizzazione
- Vendita B2B
- Vendita B2C
- Tecniche di up selling e cross selling
- Gestione del portafoglio clienti
- Gestione amministrativa dell'ufficio
- Accuratezza
- Nozioni di contabilità e fatturazione
- Autonomia operativa
- Attenzione ai dettagli
- Rispetto delle scadenze

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

04/2021 - 06/2022

Qfort Brindisi | Torchiarolo, BR

Impiegato amministrativo

- Gestione delle pratiche amministrative interne.
- Tenuta della contabilità clienti e fornitori e verifica di incassi e pagamenti.
- Elaborazione ordini e verifica della documentazione logistico – amministrativa.
- Gestione dei rapporti esterni con aziende, enti della Pubblica Amministrazione e istituti di credito.
- Assistenza telefonica ai clienti fornendo informazioni ed eventuali chiarimenti.
- Sviluppo dell'attività aziendale al fine del raggiungimento degli obiettivi economici.
- Organizzazione dell'azienda dal punto di vista operativo, amministrativo e gestionale.
- Partecipazione ad eventi di settore per individuare opportunità di natura commerciale.

05/2022 - 04/2023

Qfort Brindisi | Torchiarolo, BR

Consulente commerciale

- Vendita mirata alla fidelizzazione e all'acquisizione di nuovi clienti.
- Consulenza al cliente nella scelta di soluzioni idonee alle proprie specifiche necessità.
- Gestione, ampliamento e fidelizzazione progressiva dei clienti in portafoglio.
- Partecipazione a corsi di aggiornamento ed eventi di settore.
- Elaborazione di preventivi e gestione completa della fase di offering.
- Ricerca di nuovi contatti per lo sviluppo del portafoglio clienti dell'area geografica di competenza.
- Consolidata conoscenza del prodotto e aggiornamento costante in materia.
- Spostamenti continui nell'area assegnata al fine di effettuare visite presso clienti e prospect.
- Effettuazioni di riunioni periodiche al fine di monitorare e valutare i risultati economici conseguiti.
- Studio del mercato d'area e delle caratteristiche del target per l'acquisizione di nuovi clienti.
- Supporto e coordinamento della rete vendita ai fini di garantire il raggiungimento dei budget.
- Controllo periodico dei dati di vendita per la valutazione del rendimento dell'attività complessiva.
- Organizzazione di sconti e promozioni per incentivare le vendite.
- Analisi della concorrenza e del mercato per l'individuazione di nuove opportunità commerciali.
- Supporto nell'implementazione di strategie commerciali per implementare i fatturati e aumentare le marginalità.

- Proposta di miglioramenti operativi basati sulla tracciatura e l'analisi di dati.

10/2020 - 04/2021

Beat-Generation | Lecce, LE

Agente di commercio

- Conduzione delle trattative commerciali e chiusura di contratti di vendita.
- Organizzazione degli appuntamenti commerciali e conoscitivi con i clienti.
- Promozione e vendita dei prodotti e/o dei servizi offerti dall'azienda mediante modalità e tecniche di comunicazione e negoziazione efficace e persuasiva.
- Cura del servizio di assistenza post-vendita garantendo la soddisfazione del cliente.
- Pianificazione degli appuntamenti con i clienti secondo tecniche organizzative che ottimizzano il flusso settimanale.
- Assistenza post-vendita al cliente, anche da remoto.

09/2019 - 03/2020

Team network società cooperativa | ROMA, RM

Consulente commerciale

- Consulenza al cliente nella scelta di soluzioni idonee alle proprie specifiche necessità.
- Vendita mirata alla fidelizzazione e all'acquisizione di nuovi clienti.
- Ricerca di nuovi contatti per lo sviluppo del portafoglio clienti dell'area geografica di competenza.
- Utilizzo di un approccio di vendita consultivo per individuare le esigenze dei clienti e raccomandare prodotti o servizi pertinenti.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Liceo scientifico Cosimo De Giorgi | Lecce

Diploma: Scientifico

La Sapienza | Roma

Laurea: Ingegneria

- Sett 2016 - presente

LINGUE

Italiano: Madrelingua

Inglese:  B1

Intermedio