

Francesco Malgarise



Contatti

Via prova , 37047, San Bonifacio

3929768324

francescomalgarise@icloud.com

Data di nascita: 09/04/1988

LinkedIn: [LinkedIn.com/francesco.malgarise](https://www.linkedin.com/francesco.malgarise)

Capacità E Competenze

- Predisposizione al problem solving
- Venditore specializzato con ottima esperienza in negoziazione efficace e persuasiva maturata in oltre 16 anni di attività. Fortemente motivato ad implementare il portafoglio clienti aziendale e il fatturato mediante ricerca di nuovi utenti in target e tramite presentazione dell'offerta di beni e/o servizi coerenti alle loro esigenze. Spirito d'iniziativa, intraprendenza, dinamismo, autonomia e buona dimestichezza con gli aspetti commerciali e di contrattualistica.
- Dinamismo
- Strategie di comunicazione personale

Profilo Professionale

Flessibilità, intraprendenza, spirito d'iniziativa e orientamento agli obiettivi mi consentono da oltre 16 anni di gestire il portafoglio clienti delle aziende e incrementarne la redditività attraverso strategie di ricerca di clienti in target, negoziazione efficace e comunicazione persuasiva finalizzata alla conclusione di nuovi contratti. Grazie a solide competenze in ambito commerciale e contrattualistico maturate sono in grado di elaborare preventivi e bozze di contratti, analizzare i bisogni dei clienti in modo da organizzare l'offerta e la trattativa attorno a caratteristiche, vantaggi e benefici dei beni e/o servizi proposti. Disponibile a trasferire sul territorio nazionale

Esperienze Lavorative E Professionali

Agente Di Commercio Plurimandatario

Agenzia di rappresentanza Malgarise Gaetano | San Bonifacio , Vr | Mag 2008 - Attuale

- Gestione e monitoraggio dei clienti e delle attività svolte sul territorio di competenza.
- Illustrazione dell'offerta commerciale con particolare attenzione alle caratteristiche, ai vantaggi e alle specifiche tecniche.
- Studio approfondito di prodotti e servizi da proporre per illustrarne al meglio le caratteristiche.
- Elaborazione di preventivi commerciali e bozze contrattuali contenenti gli estremi legali della parte venditrice e acquirente comprese prezzi, tempistiche, garanzie e clausole.
- Gestione dell'agenda e programmazione delle visite ai clienti.
- Attività di ricerca clienti per incremento dei portafogli divisi per aree.
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti aziendale.
- Supporto al cliente per la piena comprensione dei termini e delle condizioni contrattuali.
- Pianificazione autonoma del lavoro quotidiano, settimanale o mensile in modo da ottimizzare le tempistiche degli appuntamenti e massimizzare i risultati.
- Ideazione di soluzioni in grado di rispondere alle esigenze del cliente e stimolare la fidelizzazione.

- Attitudine al lavoro per obiettivi
- Gestione dell'agenda e programmazione delle visite ai clienti.
- Doti comunicative e relazionali
- Doti relazionali
- Gestione e ampliamento di uno o più portafogli clienti attraverso l'attività autonoma di profilazione, ricerca, contatto e pianificazione di appuntamenti conoscitivi.
- Gestione dello stress
- Pianificazione del giro visite per fidelizzare il cliente e sviluppare rapporti durevoli di fiducia e trasparenza.
- Autonomia e determinazione
- Espansione del portafoglio clienti tramite analisi dei bisogni e scouting nell'area di competenza.
- Capacità dialettica
- Motivazione alla crescita
- Procedure di gestione clienti
- Problem solving
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti aziendale.
- Orientamento ai risultati
- Gestione del servizio di assistenza postvendita a garanzia della soddisfazione e fidelizzazione del cliente.
- Gestione delle relazioni, dei follow-up e consolidamento dei rapporti commerciali con i clienti.
- Strategie di marketing
- Presentazione dell'offerta commerciale di beni e/o servizi attraverso tecniche di comunicazione efficace orientate alla vendita e al profilo cliente.
- Pianificazione del giro visite per fidelizzare il cliente e sviluppare rapporti durevoli di fiducia e trasparenza.
- Svolgimento di attività e incarichi utili alla crescita professionale nel settore.
- Ricerca della massima soddisfazione alle richieste della Direzione.
- Uso di una comunicazione capace di facilitare i rapporti e favorire l'attività.
- Gestione di imprevisti e problemi lavorativi con rapidità ed efficienza.

- Attitudine commerciale
- Abilità commerciali
- Tecniche di up-selling e cross-selling
- Intraprendenza
- Esecuzione autonoma delle attività assegnate.

Istruzione E Formazione

Istituto di Istruzione

Superiore Stefani Bentegodi

Caldiero, VR

Diploma Tecnico: Tecnico

Agrario

2008

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.

Francesco Malgarise