

ALVISE BENVENUTI

Str. R.Franchetti 1/B11 , Caorle , Italia / Venezia 30021
Cellulare: 3805811049 - benvenutoalvise@gmail.com

SINTESI

Responsabile delle vendite sul territorio che ha l'obiettivo di creare nuovi clienti entro un breve tempo. Motivato a generare e aumentare le vendite offrendo allo stesso tempo un servizio al cliente di alto livello.

Coordinamento degli altri agenti di vendita sul territorio assegnato.

CAPACITÀ

- Eccellenti capacità comunicative
- Dotato di spirito di squadra e motivato
- Eccellente etica lavorativa
- Affidabile
- Flessibile
- Negoziatore persuasivo
- Ricavi e massimizzazione del profitto
- Creazione di proposte di vendita
- Solide capacità interpersonali

ESPERIENZE PROFESSIONALI

01/1999 A 06/2007 **Impiegato tecnico (direttore)**

Marina 4 Spa – Caorle VE

- Negoziazione di prezzi, termini di vendita e contratti di servizio.
- Contatti con clienti nuovi ed esistenti per discutere di come le loro esigenze potrebbero essere soddisfatte da lavorazioni specifiche.
- Preventivazione di prezzi, termini di credito e altre specifiche di offerte.
- Assegnazione di priorità ad attività e progetti per rispettare le scadenze di consegna.
- Coordinamento delle maestranze , pianificazione delle lavorazioni e manutenzioni.

02/2009 A 11/2012 **Amministratore**

AB Marine srl – Latisana UD

- Creazione di contatti commerciali con i clienti all'interno e all'esterno della struttura.
- Contatti con clienti nuovi ed esistenti per discutere di come le loro esigenze potrebbero essere soddisfatte da prodotti specifici.
- Preventivazione di prezzi, termini di credito e altre specifiche di offerte.
- Selezione dei prodotti giusti in base alle esigenze del cliente, alle specifiche di prodotto e ai regolamenti applicabili.

01/2013 A 12/2014 **Funzionario di vendita**

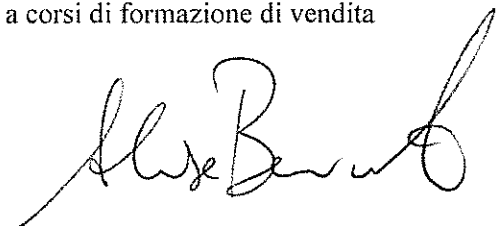
Morassutti Group srl / Plano Europe srl – Padova

- Identificazione di possibili clienti utilizzando elenchi commerciali e seguendo i contatti generati attraverso la clientela esistente.
- Contatti con clienti nuovi ed esistenti per discutere di come le loro esigenze potrebbero essere soddisfatte da prodotti specifici.
- Selezione dei prodotti giusti in base alle esigenze del cliente, alle specifiche di prodotto.
- Partecipazione alle riunioni di vendita mensili e a corsi di formazione di vendita trimestrali.

02/2015 A Attuale **Agente di commercio**

Mungo srl – Padova

- Incontri con i clienti esistenti per rivedere i servizi attuali e ampliare le opportunità di vendita.
- Costruzione di relazioni con i clienti e con la comunità per promuovere la crescita di affari a lungo termine.
- Consultazione con le imprese per poter fornire prodotti e informazioni di servizio accurati.
- Partecipazione alle riunioni di vendita mensili e a corsi di formazione di vendita trimestrali.

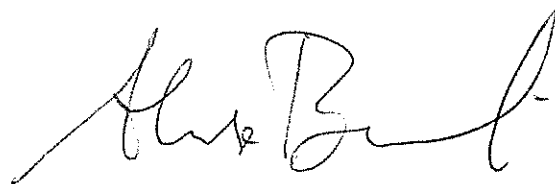


1989

Diploma di scuola secondaria:

I.T.C. L.B. ALBERTI - SAN DONA' DI PIAVE

- Ho frequentato i primi due anni della facoltà di giurisprudenza all'università degli studi di Trieste

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'L. B. Alberti', written in a cursive style.