

ROBERTO BARBATO

DETTAGLI PERSONALI

Nome

Roberto Barbato

Indirizzo

Milano, Italia

Numero di telefono

+39 3934556567

Email

esempio@cvmaker.it

COMPETENZE

Team management

Previsioni di vendita

Pianificazione strategica

Ricerche di mercato

Tecniche di vendita

Analisi delle tendenze e reportistica

EDUCAZIONE

Master in Account e Sales Management,

Università Cattolica, Milano, 2010

Laurea triennale in Economia e gestione

aziendale, Università Cattolica, Milano,

2009

CORSI E CERTIFICATI

Corso "Negoziazione efficace", IQM

SELEZIONE, Milano, 2014

Corso "Tecniche di Vendita", ONE4, Milano,

2020

Sales Manager orientato al cliente, con oltre 10 anni di esperienza nella vendita. Sono un leader influente, abile nel dirigere team interfunzionali orientati alla performance, garantendo il superamento degli obiettivi di vendita e promuovendo una crescita sostenibile dei profitti in ambienti frenetici. Ho un'esperienza comprovata nella creazione di partnership importanti e nell'implementazione di strategie efficaci di fidelizzazione dei clienti.

ESPERIENZE LAVORATIVE

Sales Manager

2015 - Presente

Dompè, Milano

Dirigo un team di vendita di 15 persone, promuovendo il raggiungimento degli obiettivi di crescita e di vendita dell'azienda. Supervisiono la formazione dei nuovi dipendenti, stabilisco obiettivi, assegno territori di vendita e identifico in modo proattivo i mercati emergenti.

- Ho progettato e attuato un piano commerciale strategico, che ha fatto crescere la base di clienti dell'azienda del 30%.
- Ho ottenuto un aumento delle entrate e della soddisfazione dei clienti, grazie alla creazione e all'implementazione di un nuovo programma di formazione sulle tecniche di vendita.
- Ho sviluppato due partnership chiave, che hanno portato a una crescita dei ricavi del 54%.

Addetto alle vendite

2012 - 2015

Fedrigoni, Milano

Mi sono occupato della promozione di nuovi prodotti e servizi per raggiungere gli obiettivi di vendita e mantenere i rapporti con i clienti esistenti. Ho incontrato i clienti, ho negoziato le offerte, ho creato contratti su misura e identificato le opportunità di upselling e cross-selling. Ho partecipato a seminari e workshop per migliorare le mie competenze tecniche e professionali.

- Ho costantemente raggiunto o superato i KPI di vendita dal 2012.
- Ho migliorato la valutazione del servizio clienti del 20%, grazie a un follow-up proattivo e alle mie eccezionali competenze nell'assistenza ai clienti.

Assistente di vendita

2010 - 2012

Suitsupply, Milano

Ho gestito quotidianamente vendite, cambi e rimborsi, assicurando alti livelli di soddisfazione dei clienti attraverso un eccellente servizio di vendita. Ho collaborato con i membri del mio team per rispondere alle richieste dei clienti in modo tempestivo e professionale, mantenendomi costantemente aggiornato sui prodotti e sulle promozioni.

- Ho ricevuto un riconoscimento da parte del Direttore Commerciale per aver rinnovato la procedura di formazione sulle vendite per i nuovi assunti, garantendo una maggiore efficienza.
- Ho introdotto un nuovo sistema di gestione delle code, che ha ridotto i tempi di attesa del 20%, migliorando l'esperienza del cliente.