

# LAURA CIPRIANI

## DETTAGLI PERSONALI

### Nome

Laura Cipriani

### Indirizzo

Pavia, Italia

### Numero di telefono

+39 3934556567

### Email

esempio@cvmaker.it

## COMPETENZE

Tecniche di vendita

Merchandising

Operazioni di cassa

Pianificazione strategica

Analisi dei profitti e delle perdite

Gestione dell'inventario

Formazione del team

Servizio clienti

## ISTRUZIONE

Laurea triennale in Management,

Università di Pavia, 2016

Diploma in Relazioni internazionali per il

marketing, Istituto Tecnico Economico

Antonio Bordoni, Pavia, 2012

## LINGUE

Italiano madrelingua

Inglese B2

Spagnolo B1

Sono una commessa ambiziosa e orientata al cliente, con oltre sei anni di esperienza nel contribuire ad aumentare il fatturato e la produttività dei punti vendita. Ho una conoscenza approfondita sulla formazione del personale, sul coaching e sulla crescita dei team orientata alla performance. Possiedo eccellenti abilità comunicative e interpersonali, comprovate capacità di risoluzione dei problemi e di miglioramento continuo dei processi.

## ESPERIENZE LAVORATIVE

### Responsabile punto vendita

2020 - Presente

Ralph Lauren, Pavia

Mi occupo di supervisionare le operazioni quotidiane, garantendo un servizio al cliente di alto livello. Trasmetto le procedure aziendali al personale neo assunto e analizzo periodicamente la performance dello staff per individuare le potenzialità di crescita del personale. Definisco strategie di vendita orientate al raggiungimento degli obiettivi di fatturato e dei KPIs.

- Ho contribuito ad incrementare le vendite annuali da 650.000 a 1,1 milione di euro, grazie all'implementazione di varie iniziative commerciali e di marketing.
- Ho implementato strategie di upselling e cross-selling che hanno fatto raddoppiare le vendite settimanali del negozio.

### Team Leader di punto vendita

2018 - 2020

Mediaworld, Pavia

Ho diretto, motivato e coordinato un team di 15 commessi assicurando il raggiungimento degli obiettivi di vendita dello store. Ho esaminato e monitorato i progressi dei singoli membri del team attraverso le valutazioni delle performance, individuando in modo proattivo le opportunità di crescita professionale. Mi sono impegnata per mantenere gli standard del negozio relativi al merchandising, al servizio clienti e alle attività promozionali.

- Mi sono occupata dell'assunzione, della formazione e del coordinamento dei nuovi membri del team.
- Ho contribuito a ridurre i costi del punto vendita, grazie all'implementazione di nuovi processi di monitoraggio e gestione delle scorte.
- Ho ricevuto il premio di "Negozio dell'anno" nel 2018 e nel 2019.

### Commessa

2016 - 2018

Levi's, Piacenza

Ho garantito l'accoglienza, l'assistenza e l'orientamento del cliente per assicurare la sua soddisfazione e un'esperienza di acquisto piacevole, nel rispetto dei processi aziendali. Ho favorito la fidelizzazione dei clienti attraverso un approccio proattivo alla vendita e ad un servizio al cliente di primo livello. Mi sono occupata dell'allestimento periodico delle vetrine, della gestione del magazzino e delle operazioni di cassa.

- Ho ottenuto un riconoscimento da parte dello store manager per la mia capacità di fornire un servizio clienti eccezionale.