

# STEFANO RUSCITO



**Nato a Sora (Fr) il 13/03/1979**

**Domicilio:**

**Indirizzo via moccia 83  
03100 Frosinone**

Mi considero una persona Attiva e piena d'interessi. Constantemente aggiornato su nuove tecnologie, prodotti industriali, nuovi mercati. Amo viaggiare e mi reputo un discreto sportivo praticando in particolare Tennis, Sci, Basket e calcio.

In cerca di una nuova opportunità professionale all'interno di una realtà stimolante e costruttiva.

## PROFILO PROFESSIONALE

Mi chiamo Stefano Ruscito e Vi contatto per sottoporre alla Vs attenzione il mio curriculum per un'opportunità lavorativa.

Sono una persona solare, con un forte senso del dovere e della responsabilità. In relazione alle mie esperienze lavorative vanta solide competenze nel settore delle vendite, sia gestendo portafogli già assegnati sia incrementando e sviluppando nuovi clienti. Gli obiettivi commerciali a me assegnati sono sempre stati raggiunti con successo e spesso superati grazie alle conoscenze acquisite sul campo nel corso degli anni.

Mi considero preciso, intraprendente e con ottima attitudine imprenditoriale che mi permette di lavorare bene a contatto con le persone, siano esse colleghi o soggetti esterni come clienti e fornitori. Buona attitudine al problem solving gestendo fasi di produzione e consegna prodotti. Ottima attitudine alla vendita e a tutti i processi di sell in e sell out aziendali.

Esperienza come organizzatore e relatore in aule didattiche di eventi di formazione aziendale organizzati nel territorio di competenza.

## ESPERIENZA

### **Account sales Service Management – Umana Spa (Nov 2016 – presente )**

Responsabile Commerciale filiale di Frosinone e Lazio. – Umana Spa

- Sales Account.
- Customer service
- Gestione client, sviluppo
- Organizzazione commerciale
- Post vendita- mantenimento KPi Aziendali
- Gestione e recupero crediti
- Formazione in aula
- Relatore

## **Responsabile Commerciale – Me stesso (gennaio 2015- 2016)**

Responsabile commerciale e di Vendita macchinari Offset e Stampa tipolitografica per il mercato Indiano

- Sales Account
- Gestione Documentazione doganale
- Gestione cliente - logistica e spedizione
- Sviluppo cliente

## **Responsabile Commerciale – Promoter Italia srl (gennaio 2002- 2015)**

Responsabile commerciale Centro sud Italia-Comercializzazione prodotti da stampa ,marketing

- Sales Account
- Organizzazione commerciale
- Gestione clienti
- Sviluppo clienti
- Organizzazione eventi,Fiere,Expo di settore diversi
- Formazione commerciale

## **- Responsabile Commerciale – Founder presso Leone Rampante srl (gennaio 2011- 2016)**

Associazione Culturale -Responsabile commerciale – Organizzazione di Eventi ,culturali, Mostre,Expo settoriali.

- Organizzazione commerciale
- Gestione clienti
- Sviluppo clienti
- Organizzazione eventi,Fiere,Expo di settore diversi
- Formazione commerciale
- Gestione fornitori

## **- Responsabile Commerciale – presso Frosinone Expo Spa (gennaio 2014- 2016)**

Associazione Culturale -Responsabile commerciale – Organizzazione di Eventi ,culturali, Mostre,Expo settoriali.

- Organizzazione commerciale
- Gestione clienti
- Sviluppo clienti

- Organizzazione eventi,Fiere,Expo
- Formazione commerciale
- Gestione fornitori

### **-Servizio Civile nazionale 2001-2002**

Regione lazio – Alatri ( Fr ) Centro Diurno Emmaus

## **FORMAZIONE**

### **- Master Export management presso Alma Laboris di Milano 2015 – 2016**

Commercio Internazionale e Nuovi mercati Specializzazione: Business development e Sales management - tecniche

### **- Corso CRM - Customer relationship management. Il cliente al centro – Roma 2011**

Customer Service strategico,responsabilità,Customer journey,Customer Satisfaction,Customer Experience.Mappatura Service –Gestione flussi comunicativi – collaborazione direzione Commerciale.

### **- Corso Gestione ,sviluppo ,amministrazione e formazione Risorse umane 2014 – regione lazio**

Selezione del personale,valutazione,comunicazione Efficace

### **- Diploma maturità Scientifica 1992-1997 – Istituto scolastico Francesco Severi**

## **COMPETENZE**

- Vendita e Post vendita
- Client management
- Commercio Internazionale
- Marketing e communication
- Comunicazione
- CRM ( Customer relationship management)

- Informatica
- Organizzazione eventi
- Leadership
- Ottima conoscenza informatica
- Pacchetto Office, pacchetto Adobe( photoshop,illustrator)

## LINGUE

- **Italiano Madre Lingua**
- Altre lingue : Francese scolastico B2- B2 B2  
Altre Lingue : Inglese Scolastico B2 – B2 B2

## Competenze Digitali

Padronanza Padronanza del Pacchetto Office (Word Excel PowerPoint ecc) -Gestione autonoma della posta e-mail Microsoft Office Posta elettronica Windows Google Chrome office Social Network Buona padronanza del pc dei software ad esso correlati e del pacchetto Office Risoluzione dei problemi

Ottima Conoscenza ed utilizzo del pacchetto Adobe Photoshop,illustrator)

## Competenze professionali

Capacità di lavorare sia in autonomia che in team. Conoscenze specifiche nel rapporto con la clientela e fornitori

## Interessi

Mi considero una persona Attiva e piena d'interessi. Constantemente aggiornato su nuove tecnologie, prodotti industriali, nuovi mercati. Amo viaggiare e mi reputo un discreto sportivo praticando in particolare Tennis, Sci, Basket e calcio.

Il sottoscritto è a conoscenza che, ai sensi dell'art. 26 della legge 15/68, le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali. Inoltre, Il sottoscritto autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dalla legge 675/96 del 31 dicembre 1996.