

CATERINA CALAFATI



PROFILO PROFESSIONALE

Solido background nell'acquisizione di nuovi clienti e nell'assistenza a quelli esistenti, nell'ottimizzazione dei lead e nella risoluzione dei problemi agli account. Uso avanzato di [Software], capacità di multitasking e grande motivazione.

CONTATTI

Indirizzo: [REDACTED]

Telefono: [REDACTED]

E-mail: [REDACTED]

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Attitudine alla vendita
- Spiccate doti relazionali
- Abilità di problem solving
- Orientamento al cliente
- Affidabilità e cortesia
- Uso di MS Office
- Spirito di iniziativa
- Resistenza allo stress
- Doti negoziali
- Professionalità
- Tecniche di marketing
- Gestione delle pubbliche relazioni
- Eccellente gestione delle relazioni con i clienti

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Sales account manager, 02/2012 - ad oggi

Ava assicurazioni - Taranto, Ta

- Acquisizione di [Numero] nuovi clienti, generando il [Numero]% delle entrate prodotte dal team.
- Collaborazione attiva con i clienti, la direzione e il team commerciale al fine di ottenere una migliore comprensione delle esigenze della clientela e raccomandare le soluzioni più appropriate.

Senior sales manager, 12/2008 - 01/2012

Assicurazioni Generali - Taranto, Ta

- Sviluppo di strategie commerciali volte ad ampliare il mercato di riferimento, identificando key client e opportunità di business.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Ragioneria: Economico aziendale, 07/1991

Istituto Galilei - Vibo Valentia

OBIETTIVI CONSEGUITI

- Gestione del progetto - Collaborazione diretta con [dipartimenti, clienti e team dirigenziale] allo scopo di [azione decisiva].
- Supervisione - Supervisione di un team composto da tre membri del personale.
- Comunicazione efficace - Approfondimento e monitoraggio degli ordini