

INFORMAZIONI PERSONALI



Emilio Nicola Venditti

Sesso M | Data di nascita 06/12/1954 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALEResponsabile Commerciale (dal
giugno 1999 – alla data attuale)

Responsabile Commerciale Agenzia Finanziaria

Ho ricoperto il ruolo di Responsabile Commerciale presso un'agenzia finanziaria, avviata e gestita in autonomia. In questo contesto mi sono occupato dello sviluppo commerciale dell'attività, della gestione dei clienti e dell'organizzazione operativa. Ho seguito la consulenza alla clientela e la gestione delle pratiche finanziarie, occupandomi direttamente delle relazioni commerciali e contribuendo alla strutturazione e crescita dell'agenzia.

Attività o settore: finanziario

Dirigente (dal 1972 – 1999)

Titolare/ Co-gestore Concessionaria

Nel settore automobilistico ha maturato una consolidata esperienza nella gestione completa dell'attività commerciale e operativa, occupandomi direttamente del coordinamento delle vendite e del rapporto con la clientela. Ho seguito in prima persona le trattative commerciali, fino alla chiusura dei contratti, garantendo un approccio orientato al risultato e alla soddisfazione del cliente. Parallelamente ho gestito i rapporti con fornitori e l'organizzazione dello stock dei veicoli, contribuendo all'efficienza operativa della concessionaria. Ho inoltre svolto attività di sviluppo e fidelizzazione della clientela, unita a un costante supporto organizzativo e amministrativo dell'attività.

Attività o settore: mercato automobilistico

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

DAL 09/1968 AL 30/06/1972

Diploma di Istituto Tecnico Industriale

Istituto Tecnico Industriale Statale "Ettore Majorana", Avezzano (AQ).

- Durante il percorso di studi ho acquisito solide basi tecniche in ambito meccanico ed elettrotecnico, sviluppando capacità di lettura e interpretazione di schemi tecnici e competenze di problem solving applicate alla diagnostica. Ho inoltre maturato precisione operativa e capacità organizzative.

COMPETENZE PERSONALI

Competenze comunicative

Possiedo buone competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza lavorativa svolta in ambito finanziario. Grazie ai sopraindicati ruoli ricoperti ho ulteriormente maturato infatti una naturale propensione al dialogo.

Competenze organizzative e gestionali

Le capacità organizzative maturate nel corso della pluriennale esperienza nella gestione e conduzione di un'attività commerciale nel settore automobilistico mi hanno permesso di sviluppare un elevato senso di responsabilità, autonomia decisionale e orientamento al risultato. Tale esperienza ha consolidato la capacità di coordinare le attività quotidiane, gestire clienti e collaboratori e affrontare le problematiche operative con determinazione e spirito pratico. L'attitudine al lavoro di squadra e la naturale predisposizione ai rapporti interpersonali, caratterizzati da solarità ed empatia, hanno favorito nel tempo relazioni professionali solide e durature con la clientela e i partner commerciali.

Competenze professionali

Solida esperienza nel settore automobilistico, maturata attraverso la gestione e lo sviluppo di un'attività commerciale. Ottime capacità di vendita e negoziazione, con forte orientamento al cliente e alla chiusura delle trattative. Competenza nella gestione operativa della concessionaria, inclusa l'organizzazione delle attività quotidiane, la gestione del parco veicoli e il coordinamento dei rapporti con fornitori e clienti. Spiccate capacità relazionali e di fidelizzazione della clientela, unite a un approccio pratico e orientato alla risoluzione dei problemi.

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente intermedio	Utente intermedio	Utente intermedio	Utente base	Utente base

Livelli: Utente base - Utente intermedio - Utente avanzato
 Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

- buona padronanza del pacchetto Office;

Altre competenze

Determinazione, Empatia, Assertività, Responsabilità.

- Capacità di comprendere le esigenze della clientela e instaurare rapporti di fiducia duraturi, favorendo la fidelizzazione nel tempo.
- Elevato senso del dovere e affidabilità nella gestione autonoma dell'attività commerciale e delle decisioni operative quotidiane.
- Capacità di comunicare in modo chiaro e diretto nella gestione delle trattative e nei rapporti con clienti e fornitori, mantenendo equilibrio e professionalità.

ULTERIORI INFORMAZIONI
Dati personali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".


