



Giovanni D'Avanzo

Canosa di Puglia, 76012

Sintesi

Capacità

- Eccellenti capacità di servizio clienti
- Gestione dei turni orari
- Sviluppo del personale
- Relazioni con la clientela
- Formazione e sviluppo del personale
- Approccio orientato al cliente
- Procedure di apertura e di chiusura
- Merchandising
- Orientato all'obiettivo

Esperienze professionali

Aprile 2015

—
ad oggi

Conbipel Spa

Store manager

C.C. GrandApulia-Foggia

Garantire il corretto funzionamento e fruibilità del punto vendita in termini di gestione degli spazi, dei servizi, delle disposizioni aziendali e della gestione delle merci. Fornire alla sede e al proprio area manager informazioni sull'andamento del punto vendita in maniera costante e periodica tramite compilazioni di reportistica. Monitoraggio costante dei propri competitor ed eventuali azioni di marketing da attuare in essere. Determinare i turni del personale di filiale e la formazione continua con briefing quindicinali sulle procedure e brevetti. Gestione abbastanza autonoma di sell-in e sell-out del negozio sulle referenze eventualmente da richiedere di inserire nel proprio punto vendita e stock di magazzino. Analisi dei principali KPI aziendali per effettuare i processi di miglioramento. Pianificazione del budget e Conduzione dell'inventario del negozio una volta ogni semestre.

Aprile 2008

—
Marzo 2015

Tata Italia Spa

Store manager

C.C. Mongolfiera-Andria

Garantire il corretto funzionamento e fruibilità del punto vendita in termini di gestione degli spazi, dei servizi, delle disposizioni aziendali e della gestione delle merci. Fornire alla sede e al proprio

area manager informazioni sull'andamento del punto vendita in maniera costante e periodica tramite compilazioni di reportistica. Monitoraggio costante dei propri competitor ed eventuali azioni di marketing da attuare in essere. Determinare i turni del personale di filiale e la formazione continua con briefing quindicinali sulle procedure. Gestione abbastanza autonoma di sell-in e sell-out del negozio sulle referenze eventualmente da richiedere di inserire nel proprio punto vendita e stock di magazzino. Assegnazione ai dipendenti di compiti specifici per soddisfare al meglio le esigenze del negozio. Assunzione, formazione e valutazione del personale nelle vendite e nel marketing. Pianificazione del budget e conduzione dell'inventario del negozio una volta ogni semestre.

Ottobre 2005

—

Febbraio 2008

Carillo Group Spa (Artigli e Miss Comode)
store manger in itinere

Napoli-Cis di Nola

Garantire il corretto funzionamento e fruibilità del punto vendita in termini di gestione degli spazi, dei servizi, delle disposizioni aziendali e della gestione delle merci. Fornire alla sede e al proprio area manager informazioni sull'andamento del punto vendita in maniera costante e periodica tramite compilazioni di reportistica. Monitoraggio costante dei propri competitor ed eventuali azioni di marketing da attuare in essere. Determinare i turni del personale di filiale e la formazione continua con briefing quindicinali sulle procedure. Gestione abbastanza autonoma di sell-in e sell-out del negozio sulle referenze eventualmente da richiedere di inserire nel proprio punto vendita e stock di magazzino. Conduzione di colloqui di lavoro con i candidati e decisioni relative all'assunzione di personale. Assegnazione ai dipendenti di compiti specifici per soddisfare al meglio le esigenze del negozio. Formazione del personale sulla gestione appropriata delle vendite difficili e complicate. Pianificazione del budget dei vari punti vendita e formazione e sviluppo di nuovi addetti sul sistema POS e sulle tattiche di vendita chiave.

Febbraio 2002

—

Agosto 2005

Gruppo Maha Spa (Inverso)
Store manager

Cis di Nola-Napoli

Garantire il corretto funzionamento e fruibilità del punto vendita in termini di gestione degli spazi, dei servizi, delle disposizioni aziendali e della gestione delle merci. Fornire alla sede e al proprio area manager informazioni sull'andamento del punto vendita in maniera costante e periodica tramite compilazioni di reportistica. Monitoraggio costante dei propri competitor ed eventuali azioni di marketing da attuare in essere. Determinare i turni del personale di

filiale e la formazione continua con briefing quindicinali sulle procedure e brevetti. Gestione abbastanza autonoma di sell-in e sell-out del negozio sulle referenze eventualmente da richiedere di inserire nel proprio punto vendita e stock di magazzino. Conduzione di colloqui di lavoro con i candidati e decisioni relative all'assunzione di personale. Conteggio del denaro in cassa ed esecuzione di depositi bancari. Assegnazione ai dipendenti di compiti specifici per soddisfare al meglio le esigenze del negozio. Formazione del personale sulla gestione appropriata delle vendite. Pianificazione del budget e aumento dei profitti tramite l'efficace formazione nelle vendite e la risoluzione dei problemi relativi alle perdite di profitto. Conduzione dell'inventario del negozio una volta ogni trimestre.

Giugno 2000

—

Febbraio 2005

Piazza Italia spa
Allievo Store manager

Cis di Nola-Napoli

Promozione da allievo store manager a responsabile dopo appena 8 mesi. Conduzione di colloqui di lavoro con i candidati e decisioni relative all'assunzione di personale. Assegnazione ai dipendenti di compiti specifici per soddisfare al meglio le esigenze del negozio. Pianificazione e coordinamento di incontri settimanali del negozio per tutti i dipendenti. Segnalazione al responsabile di zona delle questioni riguardanti i negozi e il personale. Garantire il corretto funzionamento e fruibilità del punto vendita in termini di gestione degli spazi, dei servizi, delle disposizioni aziendali e della gestione delle merci. Fornire alla sede e al proprio area manager informazioni sull'andamento del punto vendita in maniera costante e periodica tramite compilazioni di reportistica. Monitoraggio costante dei propri competitor ed eventuali azioni di marketing da attuare in essere. Determinare i turni del personale di filiale e la formazione continua con briefing quindicinali sulle procedure e brevetti. Gestione abbastanza autonoma di sell-in e sell-out del negozio sulle referenze eventualmente da richiedere di inserire nel proprio punto vendita e stock di magazzino.

Marzo 1999

—

Maggio 2000

Gruppo Eldo Spa
Allievo Capo reparto piccoli e grandi Elettrodomestici

Roma

Formazione del personale sulla gestione appropriata delle vendite difficili e complicate. Assegnazione ai dipendenti di compiti specifici per soddisfare al meglio le esigenze del negozio. Assunzione, formazione e valutazione del personale nelle vendite e nel marketing. Pianificazione del budget e autorizzazione di pagamenti e ritorni di merce. Segnalazione al responsabile di zona delle questioni

riguardanti i negozi e il personale. Conduzione dell'inventario del negozio una volta ogni trimestre.

Istruzione

1993-1994	Liceo Scientifico Enrico Fermi maturità scientifica: area scientifica	Canosa di Puglia
maggio 2021 ad oggi	Consigliere Comunale c/o Comune di Canosa di Puglia	

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

CONOSCENZA DEI PACCHETTI APPLICATIVI: WORD, EXECEL, ACCESS.

SISTEMI OPERATIVI: WINDOWS XP, AS400, TEKNOSIS CLIENT, STORES2, B2B.

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE ASCOLTO MUSICA E CANTO IN UNA CORALE POLIFONICA.

APPASSIONATO DI TEATRO, ARCHEOLOGIA E FOTOGRAFIA. **PATENTE O**

PATENTI Patente B- Auto munito ULTERIORI INFORMAZIONI AUTORIZZO IL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI PERSONALI AI SENSI DEL DECRETO LEGISLATIVO 30 GIUGNO 2003, N° 196.

Giovanni D'Avanzo