



GIANROCCO AIUOLA



CAPACITÀ E COMPETENZE

- Conoscenza dei prodotti e continua formazione e aggiornamenti sulle nuove gamme disponibili
- Tecniche di vendita assistita tra cui top down selling, up-selling e cross-selling
- Competenze di visual merchandising
- Predisposizione al contatto con il pubblico
- Dinamismo e flessibilità
- Esperienza nell'assistenza ai clienti
- Disponibilità al lavoro su turni
- Conoscenza del territorio
- Procedure di carico/scarico merci
- Competenze di logistica

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista della vendita al dettaglio, motivato e con attitudine all'assistenza clienti e alla risoluzione dei problemi. Esperto nella vendita nel settore bricolage e "fai da te", in grado di apprendere rapidamente nuove informazioni al fine di massimizzare i contributi e rispondere alle mutevoli preferenze della clientela.

Consigliere di vendita affidabile e amichevole, in grado di far sentire i clienti a proprio agio, ascoltandone le richieste e promuovendo la merce del reparto di riferimento con cura e attenzione alle esigenze individuali.

Concentrato, laborioso e puntuale con eccellenti doti interpersonali e organizzative.

Con 2 anni di esperienza alle spalle come corriere e trasportatore merci, dimostra forte motivazione e spirito di iniziativa oltre a capacità di organizzazione e pianificazione, resistenza allo stress, autonomia operativa e decisionale.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Giugno 2010 - Attuale

Consigliere di vendita Leroy Merlin Italia s.r.l. | Bari

- Accoglienza della clientela nel reparto con un approccio solare e cortese.
- Sistemazione dell'area vendita in base alle specifiche del brand.
- Analisi delle esigenze della clientela e consiglio sui migliori prodotti disponibili.
- Spiegazione delle specifiche e della qualità dei prodotti presenti nel negozio.
- Allestimento di pareti a scaffale con esposizione dei prodotti secondo le tecniche di visual merchandising indicate.
- Assistenza post vendita alla clientela gestendo reclami, richieste di reso o rimborso e sostituzioni di prodotto.

Gennaio 2008 - Marzo 2008

Operatore call center outbound Centro Diffusione Editoriale | Modugno

- Effettuazione delle telefonate per la vendita di beni e servizi nel rispetto delle policy aziendali.
- Illustrazione al cliente delle caratteristiche del prodotto o del servizio e delle clausole contrattuali.

- Persuasione del cliente al fine di finalizzare la vendita e raggiungere gli obiettivi definiti dall'azienda.
- Negoziazione, chiusura del contratto e trasmissione dell'ordine alla divisione commerciale.

Settembre 2007 - Gennaio 2008

Corriere trasportatore DHL EXPRESS ITALY S.R.L. | Bari

- Organizzazione e gestione delle attività di carico e scarico della merce sul mezzo.
- Guida sicura del mezzo e rispetto costante del codice della strada a garanzia dell'incolumità di persone e/o merci.
- Controllo dell'integrità del mezzo e del suo corretto funzionamento a inizio e a fine turno, segnalando eventuali guasti.
- Caricamento, bilanciamento e messa in sicurezza delle merci per consentirne il trasporto sicuro..
- Scaricamento dei pacchi dai camion per la consegna ai clienti, avendo cura di non danneggiare la merce.
- Rispetto costante delle tempistiche concordate e delle tabelle di marcia.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2003

DIPLOMA DI RAGIONERIA | RAGIONERIA
I.P.S.C. NICOLA TRIDENTE, BARI

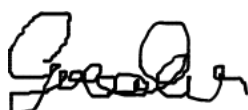
ATTIVITÀ E ONORIFICENZE

Insignito dell'Elogio Militare al termine del servizio di leva obbligatorio e conseguente arruolamento volontario come VFP4

HOBBY E INTERESSI

Appassionato di bike e fitness, mi piace dedicare il tempo libero all'esplorazione delle zone più suggestive del territorio in bici da corsa, e all'attività fisica.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.



02/07/2023 Bari