

M A R I A P I S C I T E L L I

Contatti

● 80147, NAPOLI



Profilo professionale

Avvocato regolarmente abilitato alla professione, ha maturato dimostrabile esperienza professionale di 16 anni come Avvocato in ambito civile e penale. Socievole, motivato e intraprendente, si avvale di eccellenti capacità di ascolto, negoziazione e di comunicazione scritta e orale e di forte orientamento allo studio e alla ricerca. Gestisce in maniera accurata ed efficiente le varie attività connesse all'assistenza e alla consulenza legale e riesce a instaurare solidi rapporti di fiducia con i propri clienti.

Hobby e interessi

- Musica
- Teatro
- Events organizer
- Interior designer
- Cucina
- Viaggi e Turismo
- Moda

Capacità e competenze

- Abilità negoziali
- Buona dialettica
- Abilità oratorie
- Abilitazione professionale

Esperienze lavorative e professionali

Avvocato

2013.09 - Attuale

Libero professionista, Napoli

- Attività di consulenza e assistenza legale relativa a cause di natura civile.
- Ottenimento di risarcimenti per danni legati alla sfera della responsabilità civile.
- Rappresentanza dei propri clienti e difesa dei loro diritti di fronte ai tribunali .
- Gestione di cause nell'ambito del diritto di famiglia relative a matrimoni, custodie, adozioni e successioni ereditarie.
- Istruzione di procedimenti per l'interdizione e la nomina di amministratori di sostegno.
- Gestione delle richieste pervenute dai clienti e consulenza in materia civile e giuslavoristica.
- Preparazione di ingiunzioni, lettere di recupero credito e altre attività di natura stragiudiziale.
- Mantenimento del rapporto con la clientela al fine di informarlo su contenziosi, trattative ed esiti delle udienze.
- Definizione della strategia e condivisione col cliente di ratio e modus operandi.
- Presentazione degli atti di citazione e gestione della relativa documentazione.
- Esame strategico dei testimoni durante le testimonianze per costruire e rafforzare argomenti legali riguardanti i fatti del caso.
- Conferimento con giudici e consulenti dell'accusa per discutere e risolvere controversie, rivendicando giudizi più favorevoli per i clienti.
- Rispetto delle normative etiche e deontologiche nell'esercizio della professione.

Avvocato

2010.09 - 2019.11

Studio Legale Fele - Sodano, NAPOLI

- Mantenimento del rapporto con la clientela al fine di informarlo su contenziosi, trattative ed esiti delle udienze.

- Gestione delle richieste pervenute dai clienti e consulenza in materia civile e giuslavoristica.
- Ricerca di precedenti legali per confrontare i modelli di fatti e casi passati e determinare le probabilità di risultato.

Avvocato

2006.04 - 2010.06

Studio legale Cerruti, NAPOLI

- Affiancamento al dominus durante le udienze e le procedure di mediazione.
- Supporto al dominus nella redazione di atti, contratti e scritture private.
- Ricerca della giurisprudenza necessaria alla redazione di atti e memorie.
- Supporto al dominus nella gestione di clienti.
- Studio dei fondamenti giuridici alla base delle controversie.
- Cura del deposito degli adempimenti entro le scadenze dei termini fissati.
- Applicazione pratica di competenze teoriche acquisite durante il corso di studi.
- Disamina e redazione di atti processuali, scritture private e contratti.
- Disbrigo degli adempimenti presso le diverse sedi giudiziarie.
- Supporto alla segreteria dello studio per tutte le attività inerenti la tenuta dell'archivio cartaceo e digitale.
- Attività di ricerca in campo legislativo e giurisprudenziale, con particolare attenzione al diritto penale.
- Redazione di documenti legali articolando gli obiettivi del cliente entro i limiti delle leggi applicabili.
- Conferimento con giudici e consulenti dell'accusa per discutere e risolvere controversie, rivendicando giudizi più favorevoli per i clienti.
- Raccolta di dati e conduzione di indagini per reperire informazioni utili al caso.
- Rispetto delle normative etiche e deontologiche nell'esercizio della professione.
- Consulenza ai clienti in merito alle azioni legali in corso tutelandone gli interessi.
- Elaborazione delle migliori strategie di difesa a seconda delle specificità dei casi.

Addetta Alle Vendite

1998.09 - 2005.12

Impresa familiare, NAPOLI

- Attività di vendita e consulenza al cliente.
- Sviluppo di relazioni di fiducia con la clientela offrendo supporto e consulenza.
- Motivazione e coinvolgimento del personale al fine di creare un'ambiente sereno e accogliente per il cliente.
- Applicazione delle direttive aziendali nella gestione del punto vendita.
- Supporto al personale nella gestione di problematiche relative alla gestione della clientela.
- Supporto all'azienda nello sviluppo della strategia di vendita.
- Gestione degli ordini e degli accordi coi fornitori, in base alle campagne di vendita e ai trend di mercato.

- Motivazione del team dei collaboratori del negozio al fine di creare una squadra affiatata e performante.
- Coordinamento della forza vendita assicurando una customer experience di qualità, aumentando la fidelizzazione e la soddisfazione della clientela.
- Selezione, formazione e coaching del personale sul negozio sulle procedure aziendali e le corrette tecniche di vendita.
- Cura dell'immagine e dell'allestimento del punto vendita e controllo della corretta esposizione dei prodotti secondo le politiche commerciali e le linee guida dei marchi.
- Gestione dell'allestimento dei punti vendita, selezione del layout di esposizione all'interno dell'area vendita e negli spazi espositivi.
- Formazione del personale sui prodotti e sulle tecniche di vendita e creazione di un ambiente di lavoro collaborativo e disteso.
- Risoluzione di controversie con clienti e fornitori e gestione dei reclami e delle richieste di rimborso.
- Ricerca e selezione dei migliori fornitori sul mercato pattuendo condizioni contrattuali vantaggiose.
- Organizzazione di un ambiente di lavoro accogliente per i dipendenti e i clienti.
- Monitoraggio e valutazione delle tendenze di mercato, definendo strategie di acquisto e vendita dei prodotti.
- Gestione dei contatti con le ditte fornitrici e delle relative negoziazioni.
- Selezione di nuovi fornitori e valutazione della presenza dei requisiti di qualità richiesti.
- Consulenza professionale al cliente su prodotti e servizi aziendali.
- Identificazione di fabbisogni ed esigenze specifiche dei clienti per pianificare azioni commerciali mirate.
- Svolgimento delle operazioni di cassa, preparazione del conto e incasso dei pagamenti.
- Gestione delle attività di cassa, registrazione delle vendite ed emissione di scontrini, ricevute fiscali e documenti di vendita.
- Effettuazione delle operazioni di cambio e sostituzione della merce difettosa secondo la politica di restituzione del negozio.
- Consulenza alla clientela nella scelta dei prodotti comunicando promozioni e offerte speciali.

Istruzione e formazione

Università degli Studi Federico II,
Napoli

1997 - 2006

Laurea Magistrale: Giurisprudenza

- Tesi : Le Misure Cautelari Reali
- Voto: 105/110
- Iscrizione all'Albo degli Avvocati di Napoli : Anno 2010

Competenze linguistiche

Italiano: Lingua madre

Inglese: B2



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) .

Maria Piscitelli