

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome **FRANCESCO LASSI**  
Indirizzo **VIA BONELLINA, 159 – 51100 PISTOIA**  
Telefono **+39 3394275786**  
Fax **1782213711**  
E-mail **francescolassi@tiscali.it**

Nazionalità ITALIANA  
Data di nascita 22 maggio 1970

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a) 1998-2022 Agente di commercio  
1997-1998 “Cassa di Risparmio di Pistoia e Pescia”, impiegato;  
1995-1997 “CATTOLICA ASSICURAZIONI”, responsabile vendite;  
1994-1995 “DEMO S.n.c.”, procacciatore;  
1993-1994 “Industrie Mantellassi”, impiegato;  
1992-1993 Servizio militare di leva  
1990-1991 *GLOBO ISITUTO DI VIGILANZA, impiegato*
- Nome e indirizzo del datore di lavoro LIBERO PROFESSIONISTA
  - Tipo di azienda o settore Commercio
  - Tipo di impiego Agente
- Principali mansioni e responsabilità Addetto alle vendite

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

- Date (da – a) 1990
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Diploma scuola media superiore presso I.T.C. PACINI di PISTOIA
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
  - Qualifica conseguita 40/60

## **CAPACITÀ E COMPETENZE**

### **PERSONALI**

*Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.*

MADRELINGUA

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
RELAZIONALI, ORGANIZZATIVE E  
TECNICHE**

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

PATENTE O PATENTI

**ULTERIORI INFORMAZIONI**

**ALLEGATI**

**ITALIANA**

**INGLESE**

ELEMENTARE

ELEMENTARE

SUFFICIENTE

Consolidata e prolungata conoscenza delle tecniche di vendita maturate in oltre venticinque anni di attività nel campo della profumeria e gioielleria. Estrema dinamicità nel gestire le diverse tipologie di canali di vendita incontrati: dettaglio, grossista, catena, DO,GDO. Alto grado di professionalità nella gestione del parco clienti affidato. Ampia conoscenza dell'informatizzazione, sia hardware sia software, dell'ambiente di lavoro. Approfondita e aggiornata istruzione dei prodotti Microsoft: DOS, Windows, Word, Excel, Access, Explorer, Outlook e applicativi minori

L'aver svolto diverse tipologie di impiego in settori svariati è stato un contributo fondamentale nella formazione di una personalità professionale attenta a qualsiasi opportunità che il mercato offra, ed ha sviluppato una naturale attitudine alle sinergie di squadra.

Patente B

Spiccata attitudine ad una costante e progressiva crescita professionale ed economica al fine di affermare la propria figura di "venditore".

NESSUNO

