

CRISTIAN AMORUSO



3275505060



crisamoruso@gmail.com



06/12/1986



B



PROFILO PROFESSIONALE

Imprenditore esperto in consulenza e vendita. Imprenditore nei settori di vendita al dettaglio online, gestione beni immobili conto terzi (property management) e consulenza imprenditoriale. Ambizioso nel lavorare per raggiungere obiettivi sia personali che di gruppo.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Problem solving
- Comunicazione efficace
- Lavoro di squadra
- Competenze informatiche
- Empatia
- Competenze organizzative e gestionali
- Responsabilità decisionale
- Leadership organizzativa
- Competenze in negoziazione
- Capacità di comunicazione
- Gestione di progetti
- Doti organizzative
- Conoscenza di software
- Orientamento all'obiettivo
- Strategie di ottimizzazione del flusso di lavoro
- Strategia e visione
- Responsabilità
- Gestione dello stress
- Propensione all'innovazione
- Leadership
- Autonomia decisionale
- Capacità di gestione del tempo
- Conoscenze di informatica
- Abilità di negoziazione
- Auto motivazione
- Pianificazione strategica
- Gestione delle vendite
- Motivazione al miglioramento
- Marketing e vendite
- Doti relazionali
- Esperienza in vendita
- Gestione dei conflitti
- Padronanza pacchetto Office

ESPERIENZA LAVORATIVA E PROFESSIONALE

09/2022 - Attuale

Imprenditore Imprenditore

- Vendita di prodotti online al dettaglio.
- Gestione beni immobili conto terzi.
- Consulenza imprenditoriale.
- Scrittore auto pubblicato.
- Studio delle tendenze più attuali relative ai settori e ai mercati dove operano i clienti allo scopo di dare forma a soluzioni e approcci innovativi.
- Sviluppo delle strategie di vendita e delle offerte riguardanti la proposta di prodotti e servizi da lanciare.
- Condivisione di una cultura aziendale positiva e inclusiva atta a favorire la collaborazione e il rispetto reciproco.
- Identificazione delle strategie di prodotto/servizio, prezzo e distribuzione.

01/2018 - Attuale

Self-publisher

Self-publisher e autore di contenuti su vendita e comportamento del cliente, specializzato nello sviluppo di strategie pratiche e nella gestione completa del ciclo di pubblicazione, dalla scrittura alla distribuzione.

2021 - 11/2023

Vendita segmento high ticket B2B Pf Elettronica S.R.L

- Ascolto attivo del cliente e proposta dei prodotti in linea con le esigenze espresse.
- Collaborazione con il team di vendita al fine di garantire un servizio rapido ed efficiente.
- Utilizzo di tecniche di vendita al fine di migliorare la performance individuale e del team.
- Esposizione efficace al cliente di vantaggi e caratteristiche dei prodotti in modo da stimolare l'interesse all'acquisto.
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita stabiliti dalla direzione del punto vendita.
- Utilizzo di tecniche di upselling e cross-selling per aumentare il valore medio dello scontrino.
- Partecipazione riunioni di aggiornamento sulle nuove tendenze di settore.

2019 - 2020

Customer service

Abramo Customer Care S.P.A

- Sviluppo di solide relazioni con i clienti prime in modo da elevare i livelli di customer service e migliorare la fidelizzazione.
- Servizio di customer service e risposta alle domande dei clienti.
- Uso avanzato di software dedicati al Customer service come gestionali o database specifici.

/2017 - 2019

Customer service

Quanta S.P.A

- Collaborazione con le aree marketing e customer service per lo sviluppo dell'offerta e la raccolta di feedback dal mercato.
- Aggiornamento e formazione costante sulle novità del settore e sulle tecniche di assistenza telefonica e di customer service.
- Uso avanzato di software dedicati al Customer service come gestionali o database specifici.

Collaborazione

Winner -Call S.R.L

2016 - 2017

- Collaborazione

Collaborazione

Winner- Call S.R.L

- Collaborazione

2013 - 2016

Vendita Collaborazione

Sistem House S.R.L

- Collaborazione
- Aggancio dei potenziali clienti contattati utilizzando tecniche di vendita telefonica.

2011

Consigliere di vendita

Decathlon Italia S.R.L. - Catanzaro

- Proposta alla clientela di carte fedeltà e offerte sui prodotti in vendita.
- Controllo della prezzatura dei prodotti prima della loro esposizione sugli scaffali.
- Supporto ai clienti e indicazione del reparto più adeguato alle loro necessità.
- Assistenza e supporto alla clientela durante la permanenza nel negozio.
- Esposizione della merce sugli scaffali in conformità alle linee guida di visual merchandising.
- Spiegazione delle specifiche e della qualità dei prodotti presenti nel negozio.

2008

Mystery client

Doxa

- Interviste quantitative e qualitative su incarico

2007

P.R. - Roma

- P.R per diversi locali a Roma.

2006


Casarossa S.R.L.


2024 Corso con certificazione - 200 ore: gestione dei conflitti, negoziazione e mediazione UNID

2006 Maturità classica: Liceo Classico
Liceo Classico Pitagora

LINGUE

Italiano: Lingua madre

Italiano:  C2 Avanzato superiore

Inglese:  B1 Intermedio

INTERESSI

Studiare tecniche di vendita e pubblicare contenuti. Scrittura e lettura. Studiare (autonomamente) e comprendere struttura e funzionamento ordinamenti giuridici (avendo studiato anche giurisprudenza e sostenuto la maggior parte degli esami tra La Sapienza e UMG Catanzaro a partire dal 2008).

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.

Cristian Amoruso