

**FORMATO EUROPEO PER IL
CURRICULUM VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **[TOPPUTO GIANLUCA]**
Indirizzo **[VIA BENEVENTO,9 81031 TEVEROLA (CE)]**
Telefono **328/6484893**
Fax
E-mail **gtopputo1974@gmail.com**

Nazionalità ITALIANA
Data di nascita [12, GENNAIO, 1974]

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (01/2014 –12/2017)

DIRETTORE COMMERCIALE

Assegnazione delle mansioni agli addetti, ricerca del personale per i progetti, monitoraggio dei progressi e aggiornamento dei responsabili, dei partner e dei clienti come necessario. Accesso alle informazioni finanziarie informatizzate per rispondere alle richieste relative a specifici account.

Abbinamento degli ordini di acquisto alle fatture e registrazione delle informazioni necessarie.

Ampliare il portafoglio clienti del committente e gestire nuovi rapporti commerciali con la clientela.

Formazione continua della forza vendita.

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

MIROMA CERAMICHE SRL – AVERSA

• Tipo di azienda o settore

Vendita Prodotti per l'edilizia, Pavimenti, rivestimenti Arredo bagno

• Tipo di impiego

RESPONSABILE COMMERCIALE

• Principali mansioni e responsabilità

DIREZIONE COMMERCIALE E ADDETTO ACQUISTI.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (03/2009 –12/2013)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

TITOLARE

TEKNO SERVICE SRL

AGENZIA DI RAPPRESENTANZE CON DEPOSITO di PRODOTTI PER LA POSA DI PAVIMENTI E RIVESTIMENTI ARREDO BAGNO.

AGENTE RAPPRESENTANTE

TITOLARE

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (03/2004 –12/2012)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

TITOLARE/SOCIO

ERURO CONDOTTE SRL

AGENZIA DI RAPPRESENTANZE CON DEPOSITO di PRODOTTI PER L'EDILIZIA, TUBAZIONI E CHIUSINI IN GHISA.

AGENTE RAPPRESENTANTE PER LE PROVINCIE DI CE/BN/AV PRESSO RIVENDITE ENTI ED IMPRESE.

TITOLARE/SOCIO.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (03/2002 –02/2004)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

AGENTE RAPPRESENTANTE

3P SRL

AGENZIA DI RAPPRESENTANZE CON DEPOSITO di PRODOTTI PER L'EDILIZIA, TUBAZIONI E CHIUSINI IN GHISA

AGENTE RAPPRESENTANTE PER LE PROVINCIE DI (CE/BN/AV) PRESSO RIVENDITE ENTI ED IMPRESE.

AGENTE RAPPRESENTANTE.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (01/2001 –12/2004)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

AGENTE RAPPRESENTANTE

DALMA SNC

AGENZIA DI RAPPRESENTANZE PRODOTTI SIDERURGICI E PER L'EDILIZIA.

AGENTE RAPPRESENTANTE PER LE PROVINCIE DI CE/BN/AV PRESSO RIVENDITE ENTI ED IMPRESE.

AGENTE/RAPPRESENTANTE.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (09/1994 –12/2000)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

TITOLARE

METAL EDIL SANNITA SRL

RIVENDITA DI PRODOTTI SIDERURGICI, SERRAMENTI, EDILIZIA, FERRAMENTA E BRICOLAGE, CERAMICHE ARREDO BAGNO, B

TITOLARE E RESPONSABILE VENDITE..

Sviluppo ed esecuzione di programmi di marketing e soluzioni commerciali generali con un conseguente incremento dell'esposizione aziendale, del traffico di clienti e delle vendite.

Supervisione dell'analisi mensile del reparto vendite relativa ai dati di acquisizione dei clienti e alle prestazioni dei venditori tutti.

Fornitura di supporto operativo per istituzioni finanziarie con grandi volumi di attività. Gestione delle verifiche esterne annuali.

Accesso alle informazioni finanziarie informatizzate per rispondere alle richieste relative a specifici account.

Gestione di un portafoglio di clienti e di euro in vendite.

Aumento del volume delle vendite con l'aggiunta di nuovi conti nel territorio di competenza. Contatti con clienti nuovi ed esistenti per discutere di come le loro esigenze potrebbero essere soddisfatte da prodotti specifici.

Preventivazione di prezzi, termini di credito e altre specifiche di offerte. Identificazione di possibili clienti utilizzando elenchi commerciali e seguendo i contatti generati attraverso la clientela esistente.

Creazione di eventi strategici di costruzione del marchio per ampliare il portafoglio corrente dei prodotti.

Partecipazione alle riunioni di vendita mensili e a corsi di formazione di vendita trimestrali.

Consultazione con le imprese per poter fornire prodotti e informazioni di servizio accurati

- Date (1988–1992)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

[DIPLOMA DI MATURITA' PRESSO I.P.S.I.A DI NAPOLI

Diploma di maturità

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

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

MADRELINGUA

ITALIANO]

ALTRE LINGUA

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

[FRANCESE]

[elementare.]

[elementare.]

[elementare.]

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

[Dirigente esperto che eccelle nella creazione di ottimi rapporti di lavoro con clienti, dipendenti, fornitori e appaltatori, dedito al miglioramento continuo dei processi di fronte alla rapida evoluzione e trasformazione dei mercati. Estremamente orientato al risultato e solerte nella ricerca di soluzioni efficaci per i problemi a livello aziendale, con una vasta conoscenza del mercato e una comprensione avanzata degli approvvigionamenti su tutto il territorio nazionale. Affabile e cordiale con superbe capacità di negoziazione e di presentazione.]

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

Capacità di negoziazione

Valutazione delle esigenze

Prestazioni delle vendite migliori

Gestione clienti

Analisi operativa

Analisi competitiva

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

[OTTIMA CONOSCENZA DEI PRODOTTI FIN ORA TRATTATI CON ADEGUATE CAPACITA' DI SOLUZIONI INNOVATIVE ALLE ESIGENZE DELLA CLIENTELA, ACQUISITE CON CORSI E STUDI MA SOPRATTUTTO DALL'ESPERIENZA DECENNALE.]

PATENTE O PATENTI

A-B