

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



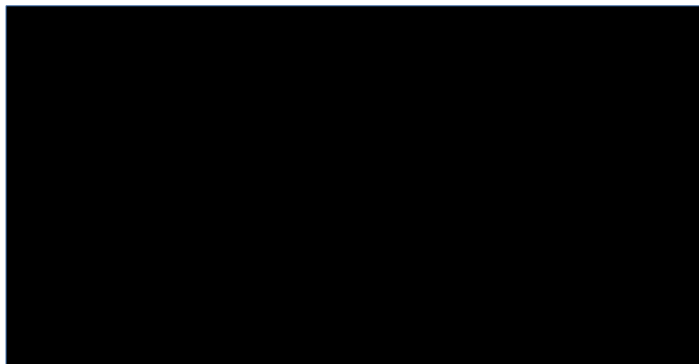
INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
Fax
E-mail

Nazionalità

Data di nascita

MARCO MENEGHINI



ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

DA OTTOBRE 2001 AD OGGI COPRO IL RUOLO DI RESPONSABILE COMMERCIALE
PRESSO LA CONCESSIONARIA TOYOTA MARCANTE AUTOMOBILI DI SCHIO

CONCESSIONARIA TOYOTA
RESPONSABILE COMMERCIALE

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 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 TERZA MEDIA, + 2 ANNI DI I.T.I.S. DE PRETTO A SCHIO

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

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

MADRELINGUA

CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI

PATENTE O PATENTI

ITALIANA

- SUPPORTO ALLA RETE VENDITA NELLA GESTIONE DELLE TRATTATIVE COMMERCIALI.
- CONDIVISIONE DI STRATEGIE E OBIETTIVI CON IL PROPRIO TEAM.
- GESTIONE DEL PROCESSO DI SELEZIONE E FORMAZIONE DEL TEAM COMMERCIALE, CONDIVIDENDO LE BEST PRACTICES E LE INFORMAZIONI SUI CLIENTI.
- ANALISI DEI DATI DI VENDITA E REDAZIONE DI REPORT PREVISIONALI.
- DEFINIZIONE E CONDIVISIONE AL TEAM DELLE STRATEGIE E TECNICHE DI VENDITA DEI PRODOTTI E SERVIZI.
- ANALISI DI MERCATO, DEL PORTAFOGLIO CLIENTI E DEI PRODOTTI/SERVIZI OFFERTI.
- COORDINAMENTO E SUPERVISIONE DELLE ATTIVITÀ SVOLTE DALLO STAFF E DAGLI AGENTI DI VENDITA.
- DEFINIZIONE DI OBIETTIVI SETTIMANALI, MENSILI, TRIMESTRALI E ANNUALI REALISTICI E REALIZZABILI.
- ANALISI DEI REPORT DI VENDITA PER VALUTARE LE PERFORMANCE E L'ANDAMENTO DEL BUSINESS.
- ESAME E VALUTAZIONE DI PIANI DI VENDITA E BUDGET.
- SVILUPPO DELL'ATTIVITÀ COMMERCIALE CON L'UTILIZZO DI TECNICHE E STRATEGIE DI VENDITA PER FIDELIZZARE E AMPLIARE IL PACCHETTO CLIENTI.

PATENTE A-B-C-BE-CE