

ESPERIENZE PROFESSIONALI

08/2023 ad oggi

CEO di AD di Andriotto Daniele per il **commercio di auto**

- Finanziamenti
- Leasing
- Noleggio a breve, medio e lungo termine
- Gestione totale del cliente e del fornitore
- Consegne a domicilio
- Importazione auto estere

01/2020-07/2023

Consulente alle vendite presso **GRUPPO FERRI SPA**

- Specialista al rinnovo TCM
- Specialista settore auto elettriche
- Video recensioni e supporto alla gestione marketing
- <https://youtu.be/TY6vRwbkNqA>

08/2016-12/2019

Consulente alle vendite presso **BORSOI SPA.**

- Social Media Marketing.
- Gestione profilo Facebook aziendale.
- Realizzazione video per video vendite-Test Drive ed eventi aziendali.
- <https://www.youtube.com/watch?v=iTYLxCKwvuM>

08/2013-07/2016

Agente di commercio come consulente alle vendite di auto, finanziamenti e assicurazioni presso la **CAMPELLO MOTORS SPA.**

Realizzazione video vendite

- Video per test drive https://www.youtube.com/watch?v=BFAhr_RJlds
- Video per eventi. <https://www.youtube.com/watch?v=7rQ1sqBKINE&t=18s>

03/2010-07/2013

Responsabile finanziario e consulente alle vendite presso concessionaria Ford, Mazda e Volvo presso **AUTOMOTORS** a Rovigo.

02/2007-02/2010

Società di formazione **The Academy** (ex Reynolds & Reynolds). Consulenza mirata a migliorare i processi aziendali nell'ottica di incrementare i risultati di vendita nel breve periodo e di aumentare la fedeltà del cliente al marchio ed alla concessionaria.

- Analisi processi lavorativi aziendali,
- Identificazione dei punti di forza e di debolezza sia del processo di vendita della concessionaria, sia della preparazione del singolo consulente di vendita.
- Gestione del cliente fin dal primo contatto che può avvenire sia on line sia telefonicamente
- Pianificazione riunioni strategiche con il personale per un corretto lavoro di squadra,
- Organizzazione lavorativa/temporale delle singole mansioni,
- Programmazione degli obiettivi da raggiungere in team,
- Sviluppo processi settore finanziario,
- Gestione finanziamenti.
- Inserimento di clienti in un ciclo di sostituzione auto a breve termine
- Condivisione del **"minor costo di guida"**
- Processo di vendita

- Processo di rinnovo
- Processo follow up
- Vendita

07/2004-12/2006

Libero professionista spazio acqua e spazio terra **settore fitness** in ambienti sportivi pubblici e privati.

- Responsabile delle attività di Sala Cardio Fitness,
- Istruttore ed allenatore di Body Building,
- Personal Trainer per riabilitazione in acqua e in palestra,
- Istruttore di nuoto e fitness in acqua (acquagym, acqua soft, acqua gym style),
- Pianificazione temporale clientela.

09/2003-06/2004

NEGRO AUTOMOBILI (concessionaria Porsche) con sede in Treviso con incarico di **venditore ed organizzatore di eventi**, inquadramento 3° livello contratto del Commercio.

- Vendita diretta dei veicoli e il conseguente contatto con la clientela dalla proposta di vendita alla conclusione del contratto con il saldo della vettura,
- Gestione dell'iter pubblicitario per l'organizzazione degli eventi di marketing volte allo sviluppo del profit aziendale,
- Gestione di pratiche automobiliste, dai passaggi di proprietà alle immatricolazioni di auto nuove,
- Gestione dei finanziamenti e leasing,
- Gestione sia informatica che cartacea di tutta l'archiviazione vendite/acquisti di auto nuove ed usate,

10/1998-08/2003

Società di consulenza sita in Treviso per la **promozione di Corsi di Formazione aziendali** (grafica, informatica, internet, marketing, lingue straniere, vendita) nel territorio Veneto e Friulano tramite finanziamenti Regionali in conto capitale e risorse private, come libero professionista.

- Selezione aziende interessate al servizio
- Verifica del fabbisogno aziendale e costruzione del progetto formativo personalizzato per cliente,
- Espletazione di tutte le pratiche burocratiche del caso al fine dell'ottenimento del finanziamento regionale,
- Selezione del personale docente per progetto,
- Selezione dei dipendenti aziendali atti alla partecipazione dei corsi,
- Attuazione della relazione sull'andamento del corso alla Regione,
- Nel 2002 organizzazione e coordinamento, per conto di una ditta di marketing svizzera, di personale finalizzato a promuovere la conoscenza di nuovi brand ed indagini di mercato,
- Nel 2003 ottenimento di voucher formativo Regionale tramite legge 236/93 individuale, DGR 782 del 09/04/2002 e Decreto n. 307 del 23/12/2002, per lo svolgimento di un corso di formazione di inglese commerciale.

10/1994-09/1998

CHEMELLO RAPPRESENTANZE agente di commercio nel settore elettrico/industriale come agente di commercio nella zona Veneto e Friuli.

