



ROBERTO SAGNOTTI

OBJETIVO

El objetivo fundamental es la consecución de los objetivos marcados por la empresa con enfoque directo a la atención del cliente y un asesoramiento profesional dando la solución idónea a cada uno de ellos

APTITUDES

Entendimiento de las necesidades de los clientes
Constancia y preparación para ofrecer cada día mejor asesoramiento profesional
Alta resiliencia y resolución ante situaciones difíciles con los clientes
Trabajo en equipo donde el buen ambiente forme parte del día a día

EXPERIENCIA

SUPERVISOR • DORMITORUM SA • MAY/2022 – MAR/2024

Supervisión de tienda - organización de horarios - formación y gestión de vendedores - consecución de objetivos personales y grupales

VENDEDOR • DORMITORUM SL • JUL/2020 – MAY/2022

Vendedor de tienda Dormitorum especializada en equipos de descanso efectuando funciones de ventas - control de inventario - funciones administrativas - mantenimiento de tienda.

JEFE DE EQUIPO • MELLAN SVENSKA • MAR/2019 – DIC/2019

Dirección de equipo – PMBOK - PMP Preject Managament Professional - procesadores de texto - hojas de cálculo - coordinación de proyectos - liderazgo de proyectos - diseño de campañas de marketing – ejecución de proyectos.

JEFE DE EQUIPO • INSPIRA AB • ENE/2016 – ENE/2019

Dirección de equipo – PMBOK - PMP Preject Managament Professional - Procesadores de texto - Hojas de cálculo - Coordinación de proyectos - Liderazgo de proyectos - Diseño de campañas de marketing – Ejecución de proyectos.

PULIDOR-LIMPIADOR • PMI CLEAN SERVICES AB • ENE/2014 – ENE/2016

Herramientas – Máquinas de corte de madera – Madera – Carpintería de aluminio – Metales – Manejo d prensas – Montaje de muebles a medida – Aluminio – metalurgia industrial – Metalurgia.

ASESOR COMERCIAL PYME • GEMATEL • OCT/2011 – OCT/2013

Gestión de clientes – Venta a puerta fría – Ventas – Angular JS – Capacitación de ventas – Venta de aplicaciones de gestión –



SN

ROBERTO SAGNOTTI

Mozilla Firefox – Vue – Venta de telecomunicaciones – Gestión de suministros.

ASESOR COMERCIAL LOGISTICA • NACEX • ABR/2010 – AGO/2011

Gestión de clientes – Venta a puerta fría – Ventas – Angular JS – Capacitación de ventas – Venta de aplicaciones de gestión – Mozilla Firefox – Vue – Venta de telecomunicaciones – Gestión de suministros.

ASESOR COMERCIAL • TIPS@ • OCT/2008 – MAR/2010

Gestión de clientes – Venta a puerta fría – Ventas – Angular JS – Capacitación de ventas – Venta de aplicaciones de gestión – Mozilla Firefox – Vue – Venta de telecomunicaciones – Gestión de suministros.

TECNICO COMERCIAL • PUMA • MAR/2006 – SEP/2008

Venta de aplicaciones de gestión – Venta consultiva – Seguimiento de ofertas – Eficacia de ventas – Gestión de ofertas – Presentaciones de ventas – Ventas internacionales – Capacitación de ventas – Apache Open Office – VirtualBox.

ASESOR COMERCIAL • MAIL BOXES • JUL/2003 – FEB/2006

Gestión de clientes – Venta a puerta fría – Ventas – Angular JS – Capacitación de ventas – Venta de aplicaciones de gestión – Mozilla Firefox – Vue – Venta de telecomunicaciones – Gestión de suministros.

ASESOR COMERCIAL • INVERSIONES 7 ISLAS • AGO/1999 – MAY/2003

Gestión de clientes – Venta a puerta fría – Ventas – Angular JS – Capacitación de ventas – Venta de aplicaciones de gestión – Mozilla Firefox – Vue – Venta de telecomunicaciones – Gestión de suministros.



SN

ROBERTO SAGNOTTI

FORMACION

**UPPER INTERMEDIATE ENGLISH (C2) • FEB/1989 • LIVING
LANGUAGE CENTRE FOLKESTONE ENGLAND**

**COMERCIO Y MARKETING • JUN/1993 • INSTITUTO
UNIVERSITARIO NUEVAS PROFESIONES**

BACHILLERATO • JUN/1988 • COLEGIO CALASANZ
