



**FRANCO ANDREA
BASILOTTA**



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Consultor inmobiliario - Engel & Völkers. En Barcelona - Actualmente. | Profesional en la intermediación de inmuebles residenciales y comerciales.

Commercial Sales - 360 Real Estate Capital. En Barcelona - 2019. | Lideraba la estrategia y desarrollo comercial de la empresa, realizando la búsqueda de perfiles potenciales y generando nuevos clientes a la vez que fidelizo otros.

Dueño & Director Comercial BASILOTTA (todo trapo s.r.l) Buenos Aires. Abril-2009 - Mayo 2019. www.basilotta.com

BASILOTTA es una marca de indumentaria femenina, creada en 2009 por mis 3 hermanas y yo. A día de hoy, cuenta con 2 locales propios 7 franquicias y clientes mayoristas a lo largo de todo el país. Mi desarrollo ha sido en las siguientes areas,

-Planeamiento Comercial, responsable del departamento de venta, trato directo y personalizado con el cliente mayorista, definición de la Matriz Comercial, creación de diferentes estrategias a lo largo del crecimiento y situación / objetivos de empresa.

-Análisis Comercial, proyección - seguimiento de ventas y fidelización de cartera. Trabajado con reportes de ventas semanales y mensuales.

-Análisis y Seguimiento Stock-Ventas y rotación del producto.

-Responsable de estudiar el mercado y realizar los benchmark para la mejora de cada área comercial.

Participación en el proceso de selección de colección con el área de diseño.



Pro-activo, con ganas de aprender día a día, comprometido con los objetivos, responsable, activamente positivo, empatía y capacidad para trabajar en equipo. Estratégico, táctico y operativo.

He gestionando mi propia empresa. A través de mi constante búsqueda de desafíos y nuevos negocios he adquirido experiencia en diferentes niveles.

INFORMACIÓN

C/Pescatería 3

08003 Barcelona

(+34) 695 36 41 04

franbasilotta@gmail.com



IDIOMAS

CASTELLANO -
Competencia Nativa.

INGLÉS- Avanzado



OTROS DATOS

Carnet de conducir tipo
B y A

- Selección y análisis de ingreso de mercadería para lanzamiento de colección.
- Armado de precios de Colección y Liquidación.
- Optimización y seguimiento de los Ingresos de prendas.
- Implementación de Acciones Comerciales para incentivar las ventas.
- Encargado de desarrollo de nuevas zonas, capacitación de representantes y vendedores.

Account Manager en Hispan S.A (Buenos Aires, capital federal) - Febrero-2008 - Septiembre-2009

Desarrollo de pliegos comerciales para la búsqueda de clientes potenciales a través de licitaciones estatales y privadas.



EDUCACIÓN

Dirección de empresas - La Fundación de altos estudios en ciencias comerciales. (Buenos Aires, Capital Federal 2015 - 2018).

Diseño Industrial - Universidad de Palermo (Palermo, Buenos Aires, Capital Federal 2012 - 2015)



FORMACIÓN

Universidad de Buenos Aires - UBA (2016)

Curso "Desarrollo y Dirección de Pyme"