



ID-51755

Profesional en ventas

Curriculum Vitae

Nacionalidad: Italia, Argentina

07610 Can Pastilla- Palma

Lugar de nacimiento:

Pergamino, Argentina, 38 años

Experiencia profesional

02.2019-04.2019

Regional Sales Manager -geobra Brandstätter Stiftung & Co. KG
Lechuza -Playmobil **Alemania**

Responsable de las regiones: Latinoamérica y península Balcánica
Asesoría y adquisición de nuevos socios y distribuidores, análisis de mercado; definición, desarrollo y aplicación de estrategias de ventas y marketing en coordinación con distribuidores, respondiendo a la gerencia de ventas y exportación.

03/2018 – 10/2018

Sales Manager DACH - Lelo Europe GmbH - B2B **Alemania**
Digitalización de mercado. Identificación de nuevas oportunidades, análisis de mercado y planeamiento estratégico con el fin de maximizar el volumen de ventas. Presentación e introducción de nuevos productos a distribuidores. Estrecho trabajo en conjunto con el departamento global internacional y de marketing en Croacia y China. Sistema ERP: OS.

10/2017- 02/2018

Sales Manager – CRM-Software B2B

Cobra computer's brainware GmbH, **Alemania**

Asesoría y ventas corporativas de soluciones de CRM, (Customer Relationship Management), negociación de contratos, licitaciones, grandes clientes en región DACH, empresas privadas, instituciones públicas, aeropuertos. Cursos, seminarios vía web.

07/2014 – 07/2017

Manager en comercio minorista/ Retail

Oslho Skate shop, San Nicolás, **Argentina**

Compras y planificación, estrategia de ventas, análisis de mercado, campañas de marketing, manejo de personal, promociones, eventos.

01/2013 – 03/2014

Real Estate Agent - Ventas

Supervisao Imóveis, Florianópolis, **Brasil**

Propiedades de lujo, apartamentos, pisos, oficinas, terrenos en la isla y alrededores de Florianópolis. Propiedades en la "Ciudad sustentable Pedra Branca" (Ciudad modelo, ciudad proyectada). Showroom.

03/2012 – 12/2012

B2B Sales - Latinoamérica

Audaces – Industria Informática, Florianópolis, **Brasil**

Ventas corporativas de soluciones para diseño de indumentaria CAD/CAM¹, Asesoría para automatizar procesos de producción de la industria textil. Mercado hispanohablante de Latinoamérica. Participación y apoyo en el desarrollo de nueva filial en Lima, Perú.

01/2011 – 10/2011

Sales Consultant

MULTI-HOLDING- Wizard Language Schools, **Brasil**

(Franchise Florianópolis) Cadena de escuelas de idiomas

1 Computer Aided Design/ Computer Aided Manufacturing

Actuación interna y externa en el área comercial, presentación de la metodología a empresas y clientes particulares, desarrollo de cooperaciones con otras empresas generando una red de clientes.

2004 – 2009

Sales Associate

GIORGIO ARMANI, Theatinerstr. 12, Múnich, **Alemania**

Venta de productos exclusivos de lujo, asesoría de cartera de clientes internacionales en los sectores Emporio Armani, Armani Jeans, Armani Casa. Entrenamiento y motivación de colaboradores, conquista y fidelización de nuevos clientes, cross-/ up-selling, eventos.

Educación

2013 – 2014

IBREP, Instituto Brasileiro de Educação Profissional (Instituto Brasileño de Educación Profesional)

Curso de Agente Inmobiliario- **Real Estate Agent**

2006 – 2009

FIM, Fremdsprachen Institut München (Instituto de Idiomas de la Ciudad de Múnich)

Traducción e interpretación de textos generales, tecnológicos y técnicos industriales en alemán, español e inglés.

Cursos y seminarios

01/2018

Curso: sistema CRM Cobra version 2017:

- POWERUSER: Proyectos de ventas y prospección, **campañas de marketing** y organización de procesos, agenda y organización de recorridos/ visitas a clientes.
- ANWENDER: Organización de contactos, **e-mails en serie**, funciones en masa, formatos, búsqueda exhaustiva.
- ADMINISTRATOR: **Instalación**, conceptos de seguridad, instalación y conexión de banco de datos.

10/2012

Seminario: (20 St.) „Segundo Pelotão de vendas Audaces“ Presentación de nuevos productos, entrenamiento: **estrategia de ventas, análisis de mercado, argumentación, retórica.**

08/2012

Disertación: "Perspectivas y análisis a futuro del comercio con Argentina", Embajador Regis Arslanian

03- 04/2012

Seminario presencial y e-learning (4 x 30 h) **CRM** Topweb, **CAD/CAM**: Audaces Vestuario, Audaces Idea, Audaces Digiflash

01- 05/2011

Seminario: (3 x 5 h) Campañas de **Marketing**, ciclo de ventas, Pre- y after-sales, liderazgo y motivación de grupos.
Director de marketing y ventas de Multi-Holding, Sr. Pegoraro.

Idiomas

Español: idioma materno
Alemán: fluido
Inglés: avanzado
Portugués: avanzado

PC

MS Office: * * * * *
CRM: Cobra, Topweb * * *
ERP: OS System, AIMS4U * * *
CAD/CAM Audaces, Trados traducción * * *

Palma de Mallorca, 6 de septiembre 2019