



Luigi Angarano

Perfil

Soy un profesional proactivo y orientado a resultados, especializado en la comunicación comercial y la gestión de relaciones interpersonales. Mi enfoque combina una sólida capacidad de autonomía en la gestión de herramientas empresariales con un compromiso inquebrantable con la puntualidad y el trabajo en equipo.

Contacto

Móvil

643066969/633915039

Email

l.angarano@live.it

Ubicación

Palma - Islas Baleares

Formación

2001 - 2006

Bachillerato Contable
I.T.C. Martino Bassi - Seregno (MI)

Curso de 500h en Seguridad Informática

Herramienta Informática

Entorno Windows
Office 365 y Google docs
Internet - Correo electrónico

Otros Datos

Carnet de conducir
Vehículo Proprio

Idiomas

Italiano	nativo
Español	avanzado
ingles	medio /alto
Frances	medio/alto

Experiencias Principales

12/24 - 09/25

Novadelta Café

Comercial

- Desarrollo de Negocio: Responsable de la prospección activa y captación de nuevos clientes para expandir la cartera comercial de la zona.
- Gestión Comercial en Ruta: Ejecución de ruta diaria preestablecida, asegurando una cobertura eficiente y atención directa y personalizada al cliente.
- Ciclo de Venta Integral: Gestión autónoma de pedidos y facturación mediante herramientas informáticas avanzadas, garantizando un proceso de venta ágil y sin errores.
- Control Logístico: Supervisión y control de stock para asegurar la disponibilidad de productos y optimizar los tiempos de entrega.

10/22 - 05/24

Tu Experto En Viajes 2020 - Logitravel

Booking vendedor

- Prospección Comercial: Gestión y explotación del sistema interno para la identificación y captación de clientes potenciales.
- Venta y Negociación: Ejecución del ciclo de venta mediante seguimiento telefónico personalizado, aplicando técnicas de persuasión y comunicación comercial.
- Cierre de Operaciones: Responsable del cierre de ventas mediante la aplicación estratégica de ofertas y descuentos exclusivos para maximizar la conversión.
- Fidelización: Seguimiento post-venta para garantizar la satisfacción del cliente y asegurar futuras oportunidades de negocio

08/21 - 12/21

Web Help

Comercial de Ventas Internas

- Asesoramiento Técnico-Comercial: Identificación de las necesidades del usuario para recomendar el producto idóneo, destacando características técnicas de forma clara y persuasiva.
- Gestión de Posventa y Garantías: Soporte directo al cliente en la configuración de dispositivos y gestión de incidencias técnicas o de servicio técnico.
- Fidelización y Up-selling: Detección de oportunidades para la venta de accesorios y servicios complementarios que mejoren la experiencia del cliente con el producto.

06/21 - 07/21

4MKTG

Comercial HO.RE.CA

- Venta Directa y Negociación: Ejecución de visitas presenciales en establecimientos comerciales para la venta directa de productos y servicios.
- Gestión Estratégica de Clientes: Elaboración de ofertas exclusivas y cierre de contratos adaptados a las necesidades específicas de cada cliente.
- Planificación Operativa: Organización y optimización de rutas diarias para asegurar una cobertura eficiente del territorio asignado.
- Reporte y Control: Utilización de herramientas informáticas para la redacción de informes de actividad y seguimiento de objetivos diarios.

12/24 - 09/25**Globalia - División Hoteles**
Agente de reservas

- Venta y Cierre de Estancias: Responsable del cierre de ventas de servicios hoteleros mediante una comunicación persuasiva y orientada a la conversión.
- Gestión Integral de Ciclo de Reserva: Ejecución de reservas, procesamiento de pagos y administración de modificaciones o cancelaciones dentro del sistema corporativo.
- Atención al Cliente Especializada: Soporte telefónico profesional para la captación de clientes y el asesoramiento personalizado en productos turísticos.
- Resolución de Conflictos: Gestión eficiente de incidencias, asegurando la satisfacción del cliente y la calidad del servicio prestado.

02/15 - 04/15**Ok Rent a Car****Agente de reservas y atención al cliente**

- Gestión de Reservas y Pagos: Ejecución integral del proceso de reserva, incluyendo cobros, facturación y el manejo de sistemas internos de gestión.
- Administración de Modificaciones: Responsable de la gestión ágil de cambios, cancelaciones y actualizaciones de contratos de alquiler.
- Resolución de Incidencias: Atención directa y profesional de reclamaciones o dudas, priorizando siempre la satisfacción del cliente y la agilidad en la respuesta.
- Atención al Cliente Multicanal: Soporte telefónico especializado para asesorar al cliente sobre la flota y servicios disponibles

2013/2014/2015 - Mayo/Octubre**HSM Hoteles Saint Michel**
Animador Turístico

- Relaciones Públicas y Fidelización: Actuar como embajador del hotel, estableciendo vínculos directos con los clientes para asegurar una experiencia positiva y fomentar su retorno.
- Programación y Gestión de Actividades: Organización y ejecución de cronogramas diarios de entretenimiento diurno y nocturno para diversos perfiles de público.
- Planificación de Espectáculos: Diseño, coordinación y puesta en escena de shows nocturnos, demostrando habilidades de comunicación ante grandes audiencias.
- Control de Calidad: Elaboración de informes de actividad y seguimiento de los índices de satisfacción del cliente para la mejora continua del servicio

12/24 - 09/25**Bakeca.it - portal de anuncios****Account Manager Eventos Bakeca.it**

- Desarrollo de Alianzas: Negociación y cierre de colaboraciones estratégicas entre clientes y socios para potenciar la red de negocios de la plataforma.
- Marketing Off-line: Planificación y ejecución de acciones de marketing presencial y gestión de material publicitario para aumentar la visibilidad de la marca.
- Relaciones Públicas y Eventos: Liderazgo en la creación, organización y supervisión de eventos corporativos orientados a la captación de nuevos usuarios.
- Gestión Administrativa y Reporte: Responsable del control de gastos mensuales y la redacción de informes de resultados para la dirección.

12/24 - 09/25**Lastminute.com****Agente de Viajes y Atención al cliente**

- Gestión de Reservas: Ejecución de procesos de reserva de vuelos y servicios turísticos a través de plataformas digitales.
- Atención al Cliente Especializada: Soporte telefónico y vía email para el asesoramiento de usuarios en la contratación de productos vacacionales.
- Resolución de Incidencias Post-venta: Gestión de cambios, cancelaciones y reembolsos, asegurando una comunicación fluida con el cliente final.
- Back-office Comercial: Apoyo administrativo en la gestión de expedientes de viaje y comunicación directa con proveedores del sector turístico