

Paolo Ferrari

 Fiano Romano (RM)

 02 luglio 1969

PROFILO

Professionista poliedrico e ambizioso. con qualifica di direttore punto vendita e specializzazione in gestione delle risorse.

Ha maturato oltre 33 anni di esperienza presso la società Autogrill S.p.a.

LINGUE

Italiano - Madrelingua

REFERENZE

Disponibili su richiesta.

ISTRUZIONE

Diploma di Geometra conseguito nel 1988

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Spiccata attitudine al networking professionale
- Tecniche di vendita
- Attitudini al problem solving
- Doti interpersonali e comunicative
- Competenza in materia di contratti e tipologie di lavoro
- Uso dei principali strumenti informatici
- Nozioni di contrattualistica
- Doti Analitiche
- Attitudine al lavoro per obiettivi
- Tecniche di analisi dei KPI
- Doti comunicative e relazionali
- Formazione della vendita
- Elementi di contrattualistica

ESPERIENZE LAVORATIVE

- Apprendistato presso studi architetti da 1988 al 1980
- Servizio militare dal 1990 al 1991
- Direttore di filiale presso Autogrill S.p.a. dal 1992 ad oggi
- Organizzazione e sviluppo per il personale
- Supervisione di tutte le funzioni della filiale ai fini di garantire il raggiungimento dei target qualitativi e di vendita
- Redazione di report ed executive summary per la sede centrale
- Attività di consulenza e di vendita nei confronti dei clienti direzionali
- Direzione dello sviluppo e della qualità dei servizi offerti
- Gestione delle risorse della filiale nel rispetto della normativa nazionale e dei regolamenti interni
- Collaborazione con la sede centrale nell'implementazione di servizi o prodotti offerti alla clientela
- Selezione valutazione e sviluppo di tutto il personale in carico alla filiale
- Definizione degli obiettivi commerciali in accordo con i target stabiliti dalla sede centrale
- Agevolazione delle vendite attraverso la gestione completa dei cicli di vendita, dal colloquio iniziale alla preparazione della proposta, dalla negoziazione del contratto e alla sua chiusura
- Ottimizzazione della produttività del personale attraverso una gestione vincente dei conflitti tra i team, dei processi di revisione annuale delle prestazioni, delle assunzioni e dei licenziamenti, delle iniziative di formazione, della programmazione, dei tempi e delle presenze, e retribuzioni