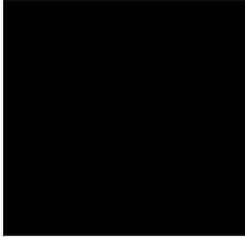


NOME E INFORMAZIONI DI
CONTATTO

ROBERTO TOSCANELLI



ESPERIENZA LAVORATIVA

02/02/1990 - 31/03/1991

Funzionario di vendita

Sodicam Italia S.p.a. (Renault), Roma, Italia

Sodicam Italia SpA, società del gruppo Renault, inquadrato come dipendente con la qualifica di funzionario di vendita e responsabile del Centro Italia. Vendeva prodotti Renault presso officine autorizzate e concessionarie con organizzazione del lavoro e ottimizzazione delle tempistiche per diminuire le perdite di tempo vista la grandezza della zona dove operavo.

01/04/1991 - 31/08/2006

Funzionario di vendita

Mobil Oil Italiana S.p.a., Roma, Italia

Il mio lavoro di vendita di prodotti lubrificanti marchio Mobil e di servizi tecnico commerciali (analisi olio, ispezione macchine, ecc) si svolgeva presso grandi industrie della suddetta zona. Tra i più noti gruppi industriali da me seguiti cito Cartiere Burgo SpA, Micron Technology Italia SpA, Eridania Sadam SpA, Italcementi SpA, Lafarge Adriasebina con ricerca della soddisfazione del cliente attraverso un elevato livello di attenzione al servizio. Avevo la responsabilità della zona di competenza sia in termini di fatturato che dei crediti clienti.

02/10/2006 - 15/06/2011

Funzionario tecnico commerciale

Ultragas Italiana S.p.a., Roma, Italia

La mia attività lavorativa comprendeva i rapporti con i clienti, sia domestici (famiglie) sia impianti a livello industriale e canalizzati. Il mio lavoro consisteva nella vendita del prodotto GPL, sia per serbatoi che in bombole per rivenditori, ma anche vendite dirette per vari settori di utilizzo. Molta attenzione da parte mia era rivolta ai crediti e la mia zona era tra le migliori in Italia per questo. Un lavoro molto proficuo l'ho svolto dopo il terremoto di L'Aquila, dove le tante case in legno sorte in quel periodo mi hanno permesso di installare un numero veramente importante di serbatoi per la fornitura di GPL. Ho sempre avuto con i clienti che servono un bel rapporto, questo perchè in una trattativa pensavo prima alla consulenza al cliente Intesa nell'organizzazione in generale (posizione serbatoio, spiegazione normative del settore, ecc) e poi alla vendita come conseguenza di tutto.

La mia zona di competenza era la provincia di L'Aquila, quella di Teramo e una parte del Lazio compresa la provincia di Rieti; la mia residenza a L'Aquila era ottimale perchè al centro della zona. La pianificazione del mio lavoro era elemento essenziale per il raggiungimento degli obiettivi preposti e per ottimizzare le spese.

16/06/2011 - 30/05/2018

Impiegato tecnico commerciale

Sicurmax S.p.a., Teramo, Italia

Dipendente inquadrato come capo area della zona Abruzzo, Marche, parte del Lazio, seguendo diversi agenti di commercio operando nel settore dei serramentisti e fabbri per le lavorazioni di zincatura e lavorazioni di verniciatura a polvere. Avevo la totale responsabilita' sia per gli obiettivi vendite sia per i crediti di tutta la zona di competenza. Creazione e coltivazione di relazioni durature con i clienti, assicurandone la soddisfazione con l'obiettivo di garantirne la fidelizzazione.

04/06/2018 - Attualmente
lavoro qui**Libero professionista – tecnico commerciale**

Il mio lavoro di Tecnico commerciale si svolge con aziende ed enti pubblici Oltre la vendita curo anche la programmazione di interventi di manutenzione sui prodotti forniti che sono il filtraggio dell'acqua e la purificazione dell'aria. La mia conoscenza tecnica si estende anche nel campo dell'edilizia e nel settore Industriale.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

10/07/1986 - 10/08/1986

Diploma di Geometra

Istituto tecnico Statale "Ottavio Colecchi" , L'Aquila, Italia

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

Madrelingua

Spagnolo

Altre lingue

Inglese**Comprensione****B2** - Ascolto**B2** - Lettura**Parlato****B2** - Interazione orale**B2** - Produzione orale**Scrittura****B2**

Competenze comunicative

- Eccellenti capacità di comunicazione sia scritte che orali.
- Capacità di parlare in pubblico in modo articolato e con sicurezza.
- Capacità di ascoltare con empatia.
- Ottime capacità di negoziazione.
- Collaboratore efficace e capace di contribuire ai progetti di gruppo.
- Eccellente capacità di ascolto che presta molta attenzione ai dettagli.
- Abilità nel fornire istruzioni e indicazioni chiare.

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Patente di guida

B

Competenze Tecniche

Buona conoscenza dell'utilizzo del pc e dei suoi programmi (windows, excel).
Conoscenza programmi gestionali CRM e utilizzo quotidiano di posta elettronica e di Internet.

Sono un professionista con esperienza pluriennale nel settore tecnico, affiancata a una solida formazione in ambito di vendita e forte attitudine all'apprendimento continuo. In grado sia di collaborare con il team che di operare in autonomia quando richiesto. Mi distingo per le doti organizzative, interpersonali e di gestione del tempo oltre a solide competenze per il raggiungimento di obiettivi e di controllo crediti clienti. Riesco a inserirmi senza troppe difficoltà in nuovi contesti lavorativi grazie a uno spirito di squadra con ottime capacità di ascolto di comunicazione e di una simpatia innata.

HOBBY E INTERESSI

Sono stato un buon calciatore in attività per tanti anni.

Tra i miei hobby e interessi ci sono la pratica dello sci, ascoltare musica e vedere oltre il calcio partite di Rugby. Mi piace molto anche il cinema.

VOLONTARIATO

Sono un VDS (volontario del soccorso) alla Croce Rossa di L'aquila e un donatore di sangue.

TRATTAMENTO DEI DATI
PERSONALI

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 Giugno 2003, n.196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679).