

## INFORMAZIONI PERSONALI

## Grecchi Giampaolo

📍 Via Giuseppe Verdi, 47, 27010 Albuzzano (Italia)

☎ 3382070911

✉ grecchi.giampaolo3g@gmail.com

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

29 Lug. 15–alla data attuale

## imprenditore

3 Store, Pavia, Pavia (Italia)

Dall'esperienza maturata nel canale GDO, da luglio 2015 ho aperto un negozio di telefonia in Franchising per il marchio H3G (3 Italia).

-Affiancamento e formazione alla vendita e all'utilizzo dei sistemi.

-Raggiungimento dei target prefissati dall'azienda mezzo il coordinamento e definizione dei forecast mensili e analisi dei report periodici.

Monitoraggio delle operazioni di vendita al fine di effettuare le azioni correttive appropriate per riportare, i risultati effettivi, in linea con quelli desiderati e pianificati.

In oltre mantenere gli standard di qualità commerciali e assistenza.

Business Developer.

Ricerca e definizione di opportunità di business dagli attuali e nuovi clienti, mezzo i seguenti processi:

-Definizione del Budget relativo ai costi fissi dell'attività.

-Definizione del Budget relativo agli investimenti pubblicitari sia web, social che pianificazione delle azioni sul territorio di Co-Marketing, sponsorizzazioni ed eventi.

Gestione magazzino:

-Analisi della merce e fatturazione sia attiva che passiva.

-Definizione dei costi e ricavi di competenza.

1 Ago. 14–20 Lug. 15

## Team Manager

Seven Consulting, Roma (Italia)

Massimizzare le opportunità di vendita e la redditività dello Store situato nel pieno della galleria di un centro commerciale. Dove l'elevata pedonalità rende frenetica e complessa l'attività di vendita.

-Motivare e coordinare gli elementi del proprio team.

-Selezione Personale, Recruiting.

-Formazione e sviluppo delle risorse in Start Up "Seller" e "Promoter".

Raggiungimento degli obiettivi prefissati mezzo forecasting.

Gestione dello Store:

-Mantenere in visual merchandising sempre aggiornato ed in linea con le indicazioni del Brand.

-Gestione ordini merce e giacenze magazzino.

-Gestione Customer Base.

Obiettivi raggiunti:

3 Volte miglior Team d'Italia.

1 Ago. 13–29 Lug. 14

## Store Manager

Seven Consulting, Roma (Italia)

Massimizzare le opportunità di vendita e la redditività dello Store.

Follow Up dei risultati commerciali e del livello di gradimento e soddisfazione dei clienti.

Focus:

-Garantire il miglior servizio possibile ai clienti sia Consumer che Business.

Raggiungimento degli obiettivi prefissati mezzo forecasting.

-Mantenere il visual merchandising sempre aggiornato ed in linea con le indicazioni del Brand.

-Gestione ordini merce e giacenze magazzino.

-Formazione e sviluppo delle risorse in sturt up "seller" e "promoter".

Obbiettivi raggiunti:

-2 Volte miglior venditore d'Italia.

-1000 contratti alto valore in un anno.

2 Gen. 11–1 Giu. 13

Agente di commercio

Vega Accessori, Ziano Piacentino (Italia)

Accessori per la telefonia.

Zona contrattuale: Lombardia ed Emilia Romagna.

Oligopolio e distribuzione.

Conseguire gli obiettivi di fatturato e margine, attraverso la gestione di un efficace rapporto commerciale con i clienti assegnati o acquisiti mezzo calendario appuntamenti definito in autonomia.

-Definizione di piani promozionali con i clienti nel rispetto degli obbiettivi prefissati.

-Gestire ed assicurare gli assortimenti mezzo analisi dei risultati commerciali e pianificazione delle opportunità di vendita.

Massima sinergia con il reparto commerciale e amministrazione.

Assicurare il buon fine dell'affare.

Focus:

-Efficienza, mezzo la pianificazione di un calendario appuntamenti, ed evasione ordini immediata.

-Efficacia, mezzo il costante monitoraggio della merce venduta, attribuzione del Budget, sconti e promozioni.

Grande distribuzione - Elettronica Specializzata.

MediaWorld, Trony, Euronics, Feltrinelli.

Allestimento griglie, mezzo analisi dei risultati commerciali e Visual presso i punti vendita.

Presa ordini e gestione resi.

Raggiungimento budget di fatturato e per mercologia di prodotto.

Follow up dei risultati commerciali.

1 Ott. 08–28 Feb. 12

Venditore auto

Concessionaria Opel Ellebi srl, Pavia (Italia)

Entrato in azienda come apprendista.

Vendita veicoli nuovi ed Usati.

Follow up dei risultati commerciali.

Raggiungimento degli obiettivi commerciali.

Gestione fiere ed eventi.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

10/09/2002–17/06/2007

Diploma di maturità, Tecnico della grafica pubblicitaria

IPSS L.Cossa, Pavia (Italia)

Livello 4 QEQ

Generali:

Matematica, Inglese, Diritto, Italiano, Storia.

Indirizzo:

Psicologia, Storia dell'arte, Marketing and Promotion, Pianificazione Pubblicitaria, Progettazione Grafica, Fotografia.

Punteggio:

91/100

1 Mag. 18–alla data attuale Digital Communication, Esperto in Social Network  
MyWeb School - Atlantis Communication, Roma (Italia)  
Social Media Marketing

1 Mag. 18–alla data attuale Marketing digitale  
Google Digital Training, Pavia (Italia)  
Marketing digitale

1 Set. 17–alla data attuale Conoscenza lingua Inglese Livello 4 CEQ  
WallStreet English, Pavia (Italia)  
Inglese e inglese professionale.

1 Feb. 12–15 Giu. 12 Agente e Rappresentante di Commercio  
Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Pavia, Pavia (Italia)  
Corso abilitante Agenti e Rappresentanti di commercio

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
B2	B2	B2	B2	B2

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato  
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative Eccellenti doti di comunicazione e ascolto maturate durante la carriera e la formazione professionale.  
Attitudine al lavoro di gruppo e coinvolgere gli altri collaboratori verso il conseguimento di obiettivi comuni.

Competenze organizzative e gestionali Capacità organizzativa e di pianificazione sviluppata attraverso le procedure di pianificazione di visita e di gestione del portafoglio clienti.  
Predisposizione al problem solving data dall'approccio collaborativo adottato negli incontri con i clienti, finalizzato alla comprensione delle loro esigenze e all'individuazione della soluzione più idonea, oltre che nella gestione come prima interfaccia dei problemi emersi nell'uso dei servizi e le contestazioni dei clienti.

Competenze professionali Corsi di Formazione Professionale Conseguiti:

YourTrainer Group

-Genio in 21 giorni.

-Your One

-Trghet ed obbiettivi-

PDA Training srl

-LT Leadership Training.

-DLT Decisione (Approfondimento LT).

-FFLT Fede e Fiducia (Approfondimento LT).

-PMLT Perseveranza e Meta (Approfondimento LT).

-Psicosomatica (Approfondimento LT).

-Comunicazione Efficace PNL.

Performa Strategy

-Forum delle eccellenze.

-New Digital

-Comunicazione efficace PNL.

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

Patente di guida B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Trattamento dei dati personali

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.