

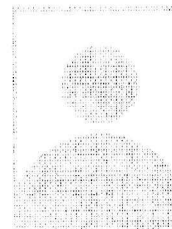
GIOVANNI DI LEO

76125, Trani

3280445826

dileogianni78@gmail.com

Patente di guida: A-B



Profilo professionale

Consigliere Comunale al Terzo mandato, eletto, sempre nelle liste del Centrodestra nel 2007, 2012 e nel 2020 nelle liste della Lega Salvini Puglia quale più suffragato della Lista stessa. Attualmente componente della IV commissione consiliare (Ambiente, Lavori pubblici, viabilità, ecc..)

Capacità e competenze

- Uso dei principali strumenti informatici
- Capacità di analisi
- Multitasking
- Doti strategiche
- Abilità di problem-solving
- Conoscenza dei principi organizzativi
- Abilità relazionale
- Competenze di contabilità e fatturazione
- Flessibilità e capacità di adattamento
- Capacità di gestione del tempo
- Tecniche di vendita
- Capacità organizzative e di pianificazione
- Autonomia operativa
- Predisposizione al lavoro di squadra
- Propensione al lavoro per obiettivi
- Comunicazione efficace
- Attenzione ai dettagli
- Forte motivazione e attitudine propositiva
- Inventario e gestione delle scorte di magazzino

Esperienze lavorative e professionali

Politico

Mag 2007 - Attuale

Comune di Trani - Trani

Commerciante in proprio

Gen 2000 - Attuale

Bar - Trani

- Individuazione dei prodotti appropriati in base al target di clientela di riferimento.
- Elaborazione degli ordini e monitoraggio delle scorte di magazzino in base all'andamento delle vendite.
- Investimento in campagne pubblicitarie mirate rispetto al target di riferimento e al prodotto trattato.

- tenuta dei rapporti con gli istituti di credito, le associazioni di categoria e il commercialista di riferimento.
- Aggiornamento dei registri e archiviazione di fatture, scontrini e altri documenti contabili.
- Gestione di reclami e lamentele assicurando la piena soddisfazione del cliente.
- Effettuazione di ricerche di mercato e analisi di settore e dei competitors.
- Lancio di promozioni, saldi, scontistica e programmi fedeltà da proporre ai clienti.
- Cura delle relazioni con i clienti guidandoli nella scelta dei prodotti e gestendo le trattative.
- Gestione delle fatture elettroniche, degli ordini, della cassa, del POS, di bolle, resi e dei principali aspetti contabili e commerciali legati alla gestione del negozio.
- Impiego dei social media, in particolare modo di [Tipologia], per accrescere la visibilità, stimolare le vendite e la visita del negozio.
- Ricerca e ordinazione dei prodotti più richiesti dal mercato in un certo periodo dell'anno per ampliare l'assortimento in negozio.
- Pulizia e igienizzazione del negozio nel pieno rispetto della normativa di contrasto alla COVID-19.
- Gestione dei rapporti con i fornitori, i trasportatori, i dipendenti del negozio, gli assistenti alla vendita e con il personale burocratico-amministrativo.
- Creazione di inventari, ordinativi ed eventuali promozioni di comune accordo con i responsabili dei brand in vendita nel negozio.
- Stoccaggio e prelievo degli articoli dal magazzino, allestimento delle vetrine e del negozio, applicazione di prezzi, cartellini e predisposizione dell'arredo.
- Vendita online mediante la gestione della piattaforma e-commerce anche dal punto di vista della fatturazione e della spedizione della merce.

Istruzione e formazione

DIPLOMA DI SCOLA MEDIA SUPERIORE, INFORMATICA, 1997

ITC ALDO MORO - TRANI

- Abilitazione [Descrizione]
- Formazione continua in [Settore professionale]
- Diploma [Ambito]

Giovanni di Leo

