

FRANCO DI COSOLA

Nazionalità: Italiana

☎ 3703199856

Data di nascita: 24/05/1966

✉ fdcosola.dimo@gmail.com

📍 VIA UMBERTO I 42 CAP 70129 BARI (BA)

POSIZIONI DESIDERATE

Tecnici della vendita e della distribuzione

Tecnici della gestione di cantieri edili

Tecnici delle costruzioni civili e professioni assimilate

ESPERIENZE LAVORATIVE

Esercizio delle vendite al minuto

Esercente vendite di prodotti di ferramenta e casalinghi
Ferramenta/casalinghi "Mondo Originale" - Bari [20/05/2010 - 30/04/2022]

Mansioni: Direzione e supervisione di progetti di ottimizzazione del capitale al fine di espandere il proprio business footprint e guidare in tal modo la crescita degli utili. Proposta di piani di business e di prodotto a medio e breve termine. Ricerca di nuovi canali per la distribuzione dei prodotti. Analisi delle tendenze del mercato di riferimento, controllo della marginalità del prodotto e formulazione di strategie di vendita/puntuali. Organizzazione e partecipazione a fiere ed eventi di settore nazionali e internazionali. Misurazione e relazione sui risultati delle operazioni di marketing, approfondimento e confronto dei risultati rispetto agli obiettivi al fine di identificare punti di forza e di debolezza delle strategie adottate.

Direttori e dirigenti del dipartimento vendite e commercializzazione

Direttore commerciale e consulente di vendita
Dima Distribuciones (Grossista-ferramenta) - Venezuela [01/05/2012 - 30/09/2017]

Mansioni: Sviluppare i prodotti della marca sul mercato. Adattare in permanenza i prodotti all'evoluzione e alle nuove opportunità del mercato. Gestione delle forze di vendita, logistica, preparazione show Room di vendita, acquisizione di nuovi punti vendita, colloqui tecnico con clienti. Implementazione di offerte strategiche per migliorare la gamma di prodotti e servizi dell'azienda. Capitalizzazione delle possibilità di crescita e ampliamento delle opportunità mantenendo una conoscenza approfondita e aggiornata di tutti i prodotti, delle offerte competitive e degli sviluppi di mercato. Aumento del numero dei clienti di ritorno, tramite una efficace strategia di risoluzione dei problemi e dei conflitti. Identificazione delle esigenze dei clienti al fine di fornire soluzioni appropriate e promozioni che soddisfino i budget prefissati.

Agenti di commercio

Consulente tecnico di vendita e agente di commercio
Henkel (grossista additivi per calcestruzzi) - Venezuela [01/06/2007 - 30/06/2012]

Mansioni: Generare la richiesta nel mercato per il consumo dei prodotti, acquisizione nuovi punti vendita, visite alle cantiere e ferramenta per pubblicizzare il portafoglio prodotti, vendite. Applicazione di elevati standard di servizio alla clientela, ascoltando con attenzione i dubbi dei clienti e fornendo risposte esaurienti a eventuali domande. Formazione sul posto. Esecuzione di analisi per interventi tecnici. Monitoraggio di database multipli per tenere traccia di tutto l'inventario dell'azienda.

Tecnici delle costruzioni civili e professioni assimilate

Tecnico delle costruzioni civili
Desarrollos Progreso - Venezuela [01/10/1999 - 30/04/2007]

Mansioni: Lavori in cantiere, ispezione di opere in cemento armato. Pianificazione di progetti in base al personale disponibile e alle esigenze del cliente. Utilizzo di programmi software per elaborazione di disegni e per la mappatura di proprietà. Esecuzione di operazioni di valutazione e di misurazione di confini ed edifici di pregio.

Agenti di commercio

Consulente tecnico di vendita e agente di commercio
Gruppo Quimica (pitture industriali) - Venezuela [01/05/2001 - 25/02/2007]

Mansioni: Applicazione di elevati standard di servizio alla clientela, ascoltando con attenzione i dubbi dei clienti e fornendo risposte esaurienti a eventuali domande. Formazione sul posto. Gestione professionale di chiamate, generando così utili di vendita all'anno. Servizio Tecnico / Attenzione ai clienti, visite tecniche in cantiere per sviluppare i prodotti sul mercato. Pianificazione e realizzazione di progetti. Esecuzione di analisi per interventi tecnici. Supporto nel miglioramento delle operazioni aziendali e nella risoluzione di eventuali problematiche per fornire un servizio clienti di prim'ordine.

EDUCAZIONE E FORMAZIONE

Laurea Triennale

Tecnico superiore in Edilizia Civile
Istituto Universitario di Tecnologia "Isaac Newton" [25/03/1992]
VENEZUELA

ALTRI TITOLI

Corso. Igiene Posturale

Ente: Asha Asesorios - Guacara Edo Carabobo [16/09/2011]

Corso. Sviluppo di un team ad alte prestazioni

Ente: Fundacion Door Asesores - Guacara Edo Carabobo [12/08/2011]

Corso. Analisi dell'importanza delle indagini su incidenti e inconvenienti

Ente: Global Team Asesores - Guacara Edo Carabobo [15/07/2011]

Corso. Prevenzione ed estinzione incendi

Ente: Hentel Venezolana S.A. - Guacara Edo Carabobo [23/03/2011]

Corso. Risoluzione dei problemi e processo decisionale.

Ente: Fundacion Door Asesores. - San Diego Edo Carabobo [18/03/2011]

Corso. Nuovi Leaders Hentel 2011

Ente: Fundacion Door Asesores - San Diego Edo Carabobo [21/01/2011]

Corso. Gestione Emotiva

Ente: Apicos Asesores - Colonia Tovar Venezuela [05/08/2010]

Corso. Guida Difensiva

Ente: A&S Comunicaciones de Venezuela C.A. - Guacara Edo Carabobo [13/04/2010]

Corso. Potere di creare futuro

Ente: Pco's Asesores - Valencia Venezuela [06/09/2008]

Corso. Additivi per calcestruzzo

Ente: Hentel Venezolano S.A [25/08/2008]

Corso. Il Seminario Tecnico internazionale rivestimento con sistema duplex

Ente: Asociacion Iberoamericana del zinc - Asociacion venezolana de Galvanizadores (AVGAL) - Valencia Edo Carabobo [19/03/2007]

Corso. Pitture per demarcazione stradale liquida e termoplastica

Ente: Pintuco C.A. (Colombia) [18/02/2007]

Corso. Il Mondo a portata di Clic

Ente: Pintuco C.A. (Colombia) [27/05/2006]

Corso. Gestione e Organizzazione di imprese edile.

Ente: Cabellat (Venezuela) [01/05/1994]

Corso.: Sopralluogo di opera in cemento armato

Ente: Centro statale di ingegneria carabobo (C.E.I.E.C.) [01/12/1991]

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingue madri: Spanish Castilian,

Italian:

Ascolto: C2 Lettura: C2 Produzione orale: C2

Scrittura: C2 Interazione: C2

COMPETENZE DIGITALI

Buone competenze digitali: uso della posta elettronica, uso del pacchetto office, navigazione in rete.

COMPETENZE COMUNICATIVE

Buone competenze comunicative e di ascolto sviluppate durante la mia esperienza professionale e formativa. Buone competenze relazionali.

COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Buone competenze organizzative nella gestione dei tempi e dei carichi di lavoro, capacità decisionali, autonomia, rispetto delle scadenze, adattabilità.

COMPETENZE PROFESSIONALI

Competenze professionali come agente commerciale e consulente tecnico di vendita, competenze nelle ricerche di mercato, controllo di qualità, elaborazioni ordini, supporto pre-vendita. Competenze come tecnico delle costruzioni civili.

PATENTI DI GUIDA

Patenti di guida: B

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulle protezioni dei dati personali"

