



ViaChiantigiana, 333

Bagno a Ripoli, 50012

2106773

tommasoorlandi02@gmail.com

TOMMASO ORLANDI

COMPETENZE E ABILITA'

Predispongo di una considerevole propensione al dialogo ed alla socializzazione, elementi che mi hanno aiutato nello svolgimento del lavoro di rappresentante;

Ho dimestichezza nell'uso delle piattaforme Office (Word, Excel, Office e Power point) e nell'utilizzo di Social Network.

Nei pochi anni di lavoro ho sviluppato una piccola ma coltivabile capacità di fidelizzazione del cliente.

Buona capacità organizzativa.

ESPERIENZA LAVORATIVA

AGENTE DI COMMERCIO PRESSO LA **OTTAVIANI SPA**

Periodo di lavoro che va dal Settembre 2014 a Maggio 2017

Ho lavorato come sub-agente di mio padre per i primi due mesi, dopo di che mi è stata data la zona di Firenze, Prato ed Empoli con relative provincie; gestivo quasi trentacinque clienti (Gioiellerie e affini) spalmati sul territorio toscano, ho partecipato a tre fiere di Vicenza Oro e ad una Fiera Milano.

Avevo il compito di estendere il portafoglio clienti, gestire gli ordini e risolvere eventuali problemi dei clienti. Recupero insoluti e gestione degli sconti.

AGENTE DI COMMERCIO WUERTH SRL

Aprile 2017 a Dicembre 2017

Dopo avere conseguito un corso di formazione presso la sede di Bolzano ho iniziato un primo giro conoscitivo dei clienti presenti a Barberino, Firenze e relative provincie.

Come agente vendita dovevo gestire i clienti attivi di natura prevalentemente alberghiera con una parte di clientela collocabile in aziende aventi produzione interna, inoltre avevo il compito di applicare una forte estensione del portafoglio clienti.

A causa del breve periodo di collaborazione della durata di sei mesi non ho potuto raggiungere gli obbiettivi di fatturato annuo, ho avuto modo comunque di confrontarmi con realtà a me sconosciute accrescendo la mia formazione professionale.

RESPONSABILE COMMERCIALE SPORTEAMS SRL

Aprile 2018 - in auge

Nel mese di Aprile 2018 ho intrapreso un percorso lavorativo presso la software house Sporteams come agente di commercio, successivamente mi è stata affidata la gestione del reparto commerciale /vendite.

In questo primo anno di lavoro, affiancato agli studi universitari presso il polo di Scienze politiche, ho maturato una forte capacità organizzativa legata alla mole crescente di lavoro ed ai diversi impegni

Come Responsabile commerciale ho il compito di vendere e gestire il conseguente portafoglio clienti. E' di mia competenza la fidelizzazione del cliente, la corretta riscossione delle rate, la formazione per agenti entranti e la responsabilità di zona.

Durante il liceo ho lavorato come cameriere e come giardiniere.

FORMAZIONE**ISIS GOBETTI-VOLTA, DIPLOMA DI PERITO TECNICO COMMERCIALE**

Trattasi del vecchio diploma di ragioneria, studio di economia aziendale e politica.

Conseguito con il voto di 61.

Nel 2016 mi sono iscritto all'università delle Scienze Politiche di Firenze con modalità part-time, percorso intrapreso nell'interesse di conseguire una laurea triennale in ambito socio politico mirato ad accrescere il bagaglio culturale legato ad un interesse personale per le dinamiche di politica istituzionale. Ho scelto la modalità part-time per aver modo di dedicare tempo al lavoro che rimane la mia priorità.

Nel mese di aprile del 2016 ho seguito un corso di due settimane su una serie di metodi di vendita e di approccio al cliente presso una grossa multinazionale tedesca (WUERTH) che si è concluso con il rilascio di un attestato.