

INFORMAZIONI PERSONALI

Alessandro Ghelli

Viale I° Maggio, 80 – Ponsacco (PI)

3474532757

g.alessandro1964@gmail.com

Sesso M Data di nascita 17/10/1964 Nazionalità ITALIANA

OCCUPAZIONE PER LA QUALE SI
CONCORRE
POSIZIONE RICOPERTA
OCCUPAZIONE DESIDERATA

Si presenta candidatura in strutture organizzative dei settori industriali e commerciali, con specifica attinenza al settore vendite

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Gennaio 2016 – Attuale

FUNZIONARIO TECNICO COMMERCIALE
PRESSO GRUPPO INDUSTRIALE SPECIALIZZATO
NELL' ATTIVITA DI TUTELA DELLA SICUREZZA SUL
LAVORO E DI ANTINCENDIO

- Responsabile della gestione dei rapporti con la clientela e il coordinamento delle attività al fine di tutelare il massimo livello di sicurezza delle imprese clienti.
- La funzione principale è di fornire tutte le conoscenze possibili per la ricerca di soluzioni personalizzate in ambito di sicurezza e antincendio che prevede la rivelazione delle aree di rischio, la definizione del quadro normativo, l'eventuale analisi, la formulazione di proposte di intervento e l'assistenza
- Competenze: normative in ambito di sicurezza e antincendio, gestione rapporti e assistenza con i clienti, attività di Marketing per ottimizzare la politica commerciale

Attività o settore

SETTORE INDUSTRIALE E COMMERCIO

Settembre 1986 – Dicembre 1990

TITOLARE AZIENDA DI PRODUZIONE MOBILI

CGM SRL – PERIGNANO (PI)

Settembre 2008 – Dicembre 2015

- Azienda storica nel comparto produzione mobili di arredamento classico
Essendo una azienda di famiglia sono cresciuto lavorativamente parlando all'interno della stessa.
A seguito di incomprensioni con un socio sono uscito una prima volta nel 1990 e poi rientrato nel 2008 a seguito della morte di mio padre. In questi ultimi sette anni ho ricoperto vari ruoli come succede nella stragrande maggioranza delle aziende artigianali della zona. Facendo parte del consorzio GIMO Export ho gestito direttamente la parte commerciale nelle zone medio-orientali e orientali effettuando molti viaggi in quelle zone che potevano essere di maggior interesse per la nostra tipologia di prodotto come Emirati Arabi, Bahrein, Qatar, Oman, Arabia Saudita. Ultimamente ci eravamo concentrati molto sulla Cina, mercato molto interessante che richiede attenzione nella scelta delle persone giuste sul posto, perseveranza ma soprattutto investimenti prima sul brand e poi nella continua frequentazione della zona. Purtroppo con la guerra in Ucraina ed il susseguente crollo del Rublo Russo è venuta a mancare la stragrande maggioranza della clientela e questo ha portato prima ad una crisi di lavoro e poi anche a dissapori tra i soci sino alla chiusura della azienda.

Attività o settore

SETTORE INDUSTRIALE E COMMERCIO

Agosto 1993 - Luglio 2008 **TITOLARE NEGOZIO A CARATTERE FAMILIARE**

CAPANOLI (PI)

- Negozio di vendita al commercio di generi alimentari, frutta e verdura, prodotti per la casa ecc
Attività rilevata insieme a mia moglie da una precedente gestione. Attività che ci ha dato molte soddisfazioni, siamo riusciti ad incrementare notevolmente il fatturato tanto che dopo qualche anno abbiamo rilevato anche il fondo.
Stare al contatto quotidiano con questo genere di clientela penso sia una grande scuola formativa che mi ha dato l'opportunità di rafforzare il mio carattere e sperimentare diversi tipi di approccio.

Attività o settore

COMMERCIO AL DETTAGLIO

Gennaio 1991 - Luglio 1993 **SUB AGENTE ASSICURATIVO - MILANO ASSICURAZIONI**

AGENZIA PONTEDERA (PI)

- Negli anni successivi alla prima interruzione nella azienda familiare ho svolto la funzione di sub-agente per conto dell'Agenzia MILANO ASSICURAZIONI di PONTEDERA.
Ho svolto questa attività per circa un anno e mezzo, frequentando anche vari corsi sia di Marketing sia di approfondimento dei vari prodotti.
Dopo due anni e mezzo con mia moglie abbiamo deciso di fare qualcosa insieme e quindi abbiamo rilevato una attività al commercio.

Attività o settore

ASSICURATIVO

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Ottobre 2016 - Maggio 2018 **FORMAZIONE**

- Corsi di Formazione all'interno del Gruppo in cui attualmente lavoro essendo Azienda Formativa Accreditata dalla regione Toscana e Umbria: normative in ambito di sicurezza e antincendio, attività di Marketing, strategia, metodologia, pianificazione tecniche di vendita.
- Competenze: normative in ambito di sicurezza e antincendio; gestione rapporti e assistenza con i clienti, attività di Marketing per ottimizzare la politica commerciale

1992 **TECNICHE DI VENDITA**
MILANO ASSICURAZIONI

2014 **SOCIAL MEDIA & DIGITAL MARKETING**
PHOTOSHOP
WORD & EXCEL
CONFARTIGIANATO PISA

Settembre 1978 - Luglio 1984

RAGIONIERE

ISTITUTO LEONARDO DA VINCI - ROMA

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre ITALIANO

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO	PRODUZIONE SCRITTA	
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
FRANCESE	BASE	BASE	BASE	BASE	BASE
INGLESE	BUONO	BUONO	BUONO	BUONO	BUONO

Competenze comunicative Ottime competenze comunicative acquisite durante le attività svolte, grazie anche alle relazioni con Enti Pubblici ed Autorità Competenti specie nell'attività che svolgo attualmente; con Clienti, Fornitori, e Professionisti relazioni che svolgo da sempre
 Specialmente con l'ultima attività ho migliorato le mie capacità persuasive, ho approfondito l'importanza del lavoro di squadra cosa che ha reso il lavoro molto più stimolante.
 Non ultima in un rapporto cliente/venditore ho ancor più approfondito l'importanza dell'ascolto
 Sono portato ad avere rapporti franchi e leali con il mio cliente e questo mi ha sempre reso un interlocutore serio ed affidabile. Clienti con i quali anche dopo aver cambiato attività sono riuscito a mantenere un rapporto di amicizia.

Competenze organizzative e gestionali Buon grado di organizzazione e gestione delle risorse. Ho sempre svolto questa tipologia di lavoro sia per mio conto che per conto di terzi.

Competenze professionali Competenze di analisi dei costi di esercizio ed elaborazione di Business-plan per definire strategie di rilancio aziendale; competenze acquisite quando ero titolare della CGM
 Competenze negli obiettivi a termine
 Capacità di adattamento e forte tenacia nella risoluzione dei problemi

Competenze informatiche Buona padronanza degli strumenti Microsoft Office – Mail;

Patente di guida Patente B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".