

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista della vendita al dettaglio con quasi 30 anni di esperienza, animato da una profonda passione per il rapporto con il cliente e da una comprovata capacità di raggiungere e superare gli obiettivi commerciali.

Nel corso della carriera ho sviluppato eccellenti competenze in tecniche di vendita, comunicazione persuasiva e gestione della relazione con il cliente, supportate da formazione specifica in PNL, mental coaching e psicologia della vendita.

Mi distingo per l'approccio proattivo, l'ascolto attento e la capacità di comprendere rapidamente i bisogni della clientela, trasformandoli in opportunità di valore e fidelizzazione. Offro assistenza professionale e personalizzata, orientata ai risultati e alla massima soddisfazione del cliente.

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **ALESSANDRO VALENTI**
Indirizzo **VIA SVIZZERA 12 ROMA (RM)**
Telefono **3773630294**
E-mail **1980valenti@libero.it**
Nazionalità Italiana
Data di nascita 30/09/80



ESPERIENZA LAVORATIVA

01/11/2009 - Attuale posizione lavorativa C.C. Salario
Center Scarpe&Scarpe SpA

Dal **2009 Al 2011** Assistant Manager Roma Viale Marconi - Napoli Afragola

Dal 2011 ad oggi Store Manager Roma Torvergata- Roma Lunghezza -Fiumicino
– Castel Romano

Organizzazione del personale di vendita

Contabilità giornaliera

Monitoraggio delle vendite per raggiungimento obiettivi

Gestione magazzino

Gestione furti e protezione merce

Aperture nuovi PDV in tutto il territorio nazionale: Veneto-Lombardia-Liguria-
Toscana-Lazio-Campagna -Sardegna

Dal 1995 Al 2009

GDO – Retail - Calzature Abbigliamento Accessori

Magazziniere-Adetto alle vendite- Assistant Manager-Store Manager

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2000

Perito Tecnico Commerciale (Ragioneria) Istituto Angelo Poliziano Scuola
serale Roma

Formazione dei Vice Store Manager secondo le linee aziendali
Analisi KPI e sviluppo piani d'azione mirati all'ottimizzazione dei
risultati

Applicazione dei criteri di Visual merchandising e delle politiche di
promozione aziendali, condivisione con i collaboratori, attuazione di
iniziative volte allo sviluppo commerciale della filiale

Sistemazione del flusso merci in filiale, attraverso le linee guida
aziendale

Gestione e responsabilità del patrimonio aziendale

COMPETENZE TECNICHE

WORD -EXCEL-AS400-GETRAS-ERESYS

Team work, capacità di lavorare sotto stress,
problem solving e gestione del team

ULTERIORI INFORMAZIONI

Disponibilità a trasferte di breve e lunga
durata.

In possesso di patenti A e B

Lingua Inglese livello base



Autorizzo il trattamento dei miei
dati personali ai sensi del D.lgs 2016/679