



Enrico Marconato

- 📍 31033, Castelfranco Veneto
- ☎ 3478285663
- ✉ marconato.enrico1978@gmail.com
- 🚚 B ADR trasporto merci pericolose

Profilo Professionale

Specialista della vendita con diversi anni di esperienza nel settore. Può contare su ottime capacità di comunicazione e negoziazione. Le solide competenze tecniche sviluppate rappresentano il suo maggior punto di forza, garantendo un approccio al cliente preciso e dettagliato. Ricerca della fidelizzazione e attenzione al dettaglio completano il profilo.

Capacità E Competenze

- Familiarità con CRM
- Negoziazione contrattuale
- Gestione email professionale
- Capacità di analisi
- Pianificazione e organizzazione
- Spirito di collaborazione
- Gestione contratti
- Problem solving
- Vendita tecnica
- Gestione delle priorità
- Auto-Miglioramento

Esperienze Lavorative E Professionali

04.2023 - Attuale

Impiegato tecnico commerciale

NCV Service - Quarto d'Altino

- Creazione di preventivi definiti sulle specifiche esigenze del cliente.
- Gestione completa degli ordini per garantire la consegna nel rispetto dei tempi di evasione e delle specifiche indicate dal cliente.
- Assistenza al team di vendita nella registrazione delle anagrafiche dei clienti e degli ordini ricevuti.
- Applicazione delle azioni e delle strategie commerciali indicate dalla Direzione.
- Pianificazione degli appuntamenti a supporto alla rete vendita.
- Collaborazione allo sviluppo e all'implementazione di strategie promozionali.
- Attività di back office e di segretariato in supporto alla forza vendita esterna e alla sede centrale.
- Monitoraggio degli stock, inventario di magazzino e gestione delle spedizioni.
- Supporto alla rete commerciale nelle attività di marketing e primo contatto.
- Utilizzo di adeguate strategie di vendita e negoziazione per garantire la fidelizzazione del cliente.
- Cura e professionalità nelle relazioni con i clienti ponendo domande appropriate, identificandone le esigenze e fornendo informazioni esaurienti sui prodotti.

- Partecipazione a fiere e conferenze per promuovere i prodotti e aggiornarsi sulle ultime tendenze del settore.
- Identificazione di possibili problemi a breve e a lungo termine e raccomandazione di piani d'azione, contribuendo in maniera decisiva all'efficacia delle strategie di vendita.
- Confronto regolare con i responsabili dei punti vendita per discutere delle esigenze relative ai prodotti, del raggiungimento degli obiettivi di vendita e di come agevolare l'incremento degli incassi.
- Stesura dei preventivi basandosi sulla documentazione fornita dal cliente e sul feedback dei project manager.
- Identificazione delle esigenze dei clienti al fine di fornire soluzioni di prodotto e promozioni che soddisfino i budget prefissati.
- Garanzia di piena soddisfazione dei clienti attraverso la riduzione dei costi e il miglioramento dell'operatività.
- Identificazione dei potenziali clienti nel settore tecnico e medico per ampliare la rete commerciale.
- Risoluzione delle controversie e delle lamentele dei clienti in modo tempestivo.
- Valutazione della concorrenza e sviluppo di strategie di differenziazione dei prodotti offerti.

02.2008 - 03.2023

Impiegato tecnico commerciale

NCV piscine - Quarto d'Altino

- Creazione di preventivi definiti sulle specifiche esigenze del cliente.
- Gestione completa degli ordini per garantire la consegna nel rispetto dei tempi di evasione e delle specifiche indicate dal cliente.
- Assistenza al team di vendita nella registrazione delle anagrafiche dei clienti e degli ordini ricevuti.
- Applicazione delle azioni e delle strategie commerciali indicate dalla Direzione.
- Pianificazione degli appuntamenti a supporto alla rete vendita.
- Collaborazione allo sviluppo e all'implementazione di strategie promozionali.
- Monitoraggio degli stock, inventario di magazzino e gestione delle spedizioni.
- Supporto alla rete commerciale nelle attività di marketing e primo contatto.
- Cura e professionalità nelle relazioni con i clienti ponendo domande appropriate, identificandone le esigenze e fornendo informazioni esaurienti sui prodotti.
- Partecipazione a fiere e conferenze per promuovere i prodotti e aggiornarsi sulle ultime tendenze del settore.
- Identificazione di possibili problemi a breve e a lungo termine e raccomandazione di piani d'azione, contribuendo in maniera decisiva all'efficacia delle strategie di vendita.
- Stesura dei preventivi basandosi sulla documentazione fornita dal cliente e sul feedback dei project manager.
- Garanzia di piena soddisfazione dei clienti attraverso la riduzione dei costi e il miglioramento dell'operatività.

2006 - 01.2008

Impiegato commerciale Italia

Isolcem Italia - Loreggia

- Gestione completa degli ordini per garantire la consegna nel rispetto dei tempi di evasione e delle specifiche indicate dal cliente.
- Supporto alla rete commerciale nelle attività di marketing e primo contatto.

2006 - 10.2002

- Pianificazione degli appuntamenti a supporto alla rete vendita.
- Pianificazione autonoma del lavoro quotidiano, settimanale o mensile in modo da ottimizzare le tempistiche degli appuntamenti e massimizzare i risultati.
- Presentazione ai nuovi potenziali clienti di opportunità, benefici, vantaggi e caratteristiche dei beni o dei servizi in portafoglio forniti dall'azienda rappresentata.

Impiegato commerciale

Minetto piscine - Jesolo

- Creazione di preventivi definiti sulle specifiche esigenze del cliente.
- Monitoraggio degli stock, inventario di magazzino e gestione delle spedizioni.
- Supporto alla rete commerciale nelle attività di marketing e primo contatto.
- Assistenza al team di vendita nella registrazione delle anagrafiche dei clienti e degli ordini ricevuti.
- Pianificazione degli appuntamenti a supporto alla rete vendita.
- Collaborazione allo sviluppo e all'implementazione di strategie promozionali.
- Organizzazione di appuntamenti con clienti effettivi e potenziali per discutere di nuovi prodotti e servizi.

Istruzione E Formazione

1992 - 1995

Addetto alla grande distribuzione commerciale, Commercio, CFP - Fonte Alto