



ADALBERTO MOTTA

SALES MANAGER

CONTATTI

A: Via Giorgio De Chirico 8

20121 Milano (MI)

P: +39 3807501000

E: adalberto1973@gmail.com

PROFILO PERSONALE

Sono un Sales Manager con +20 anni di esperienza, sia B2B che B2C, ultimi 20 anni nel mercato Telco, ho sviluppato la mia esperienza nelle vendite sia rappresentando l'azienda direttamente sia come addetto vendite, questo mi ha permesso di approfondire tutte le tematiche della stessa a 360 gradi.

Amo la tecnologia e ogni applicazione e novità nell'ambito della stessa, la moda e tutto ciò che è di tendenza, con una particolare attenzione alla qualità dei materiali e al design, la vendita e le relazioni con i clienti sono parter della mia vita professionale e la mia massima soddisfazione è sicuramente ottenere come obiettivo finale sia le migliori prestazioni in termini di vendita che di soddisfazione del cliente.

Nella mia vita lavorativa ho cambiato mercato per affrontare nuove sfide, scoprire novità ed avere una visione più ampia di diversi mercati.

Sono una persona positiva e proattiva a cui piace lavorare per obiettivi, in ambienti sfidanti e dinamici.

COMPETENZE

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Team Building• Problem Solving• Customer Care and Satisfaction• Empatia | <ul style="list-style-type: none">• Store Management• Versatilità• Ascolto Proattivo• Acume Commerciale |
|--|--|

ESPERIENZE LAVORATIVE PRINCIPALI

OMNIMANIA

Negozi TLC – Viale Matteotti 3 – Chivasso (TO)

Febbraio 1997 – Febbraio 2019

Proprietario

In qualità di Proprietario ho gestito tutte le esigenze del negozio, durante gli oltre 20 anni ho ottenuto importanti obiettivi come:

- Top 300 shop in Italy (OPI)
- Top 6 shop in Italy (H3g Spa)

- Top 300 shop in Italy (Wind Spa)

Gestendo tutte gli aspetti sia imprenditoriale che attivi alla vendita al banco come:

- Stock Rotation buy/sell
- Manage and Personal training
- Marketing
- Sales
- B2C and B2B

TOYO TIRES

Tires Company – Collesalveti (LI)

Gennaio 1996 – Gennaio 1997

Sales Area Manager

Ho lavorato a Toyo per avviare una nuova area, Piemonte-Liguria-Valle D'Aosta, per scoprire nuovi punti vendita e gestire con loro tutti gli aspetti di vendita, visibilità del marchio, marketing in negozio.

Ho sviluppato l'area da 2 a 52 punti vendita in un anno.

WELLA ITALIA LABOCOS Spa

Beauty Company – Castiglione delle Stiviere (MN)

Gennaio 1993 – Settembre 1994

Sales Area Manager

Ho lavorato in Wella per gestire e far crescere l'area esistente, la Valle D'Aosta, gestendo sia i punti vendita esistenti sia trovandone di nuovi, con una crescita di fatturato del 15% circa l'anno, secondo il target assegnatomi dall'azienda

Il mio compito come Sales Area Manager era

- Sales
- Supporting store with in store marketing
- training plan

FORMAZIONE

- | | | |
|--------------------------------------|-------------------|----------------|
| • Istituto Tecnico Aeronautico – ATC | Voto finale 60/60 | Giugno 1992 |
| • Corso Agenti di Commercio | | Gennaio 1994 |
| • Corso SAB - HCCP | | Maggio 2019 |
| • Corso Primo Soccorso – DAE 12h | | Settembre 2020 |
| • Spartan SGX Coach | | Settembre 2020 |
| • | | |

LINGUE

- Italiano : madrelingua
- Inglese: Fluente
- Portoghese: Base

HOBBIES

Le mie passioni sono diverse, la fotografia, cucinare, la tecnologia ed i viaggi, la moda, lo sport che mi ha accompagnato per tutta la vita in diverse discipline e dal 2014 le Spartan Race alle quali prendo parte appena posso, di cui sono Brand Ambassador e SGX Coach.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679)