



# Giulietta TIENGO

📍 45011, Adria

☎ 3421541514

✉ giuliy.tiengo@gmail.com

🚗 categoria "B"

## Profilo Professionale

Venditrice specializzata con ottima esperienza in negoziazione efficace e persuasiva maturata nel settore edile (arredo bagni, pavimenti e rivestimenti) in oltre 20 anni di attività. Fortemente motivata ad implementare il portafoglio clienti aziendale e il fatturato mediante la ricerca di nuovi utenti in target e tramite presentazione dell'offerta di beni e/o servizi coerenti alle loro esigenze. Gestione del profilo Facebook, Google e Subito.it, al fine della ricerca di nuovi clienti e la vendita di materiali. Spirito d'iniziativa, intraprendenza, dinamismo, autonomia e buona dimestichezza con gli aspetti commerciali e di contrattualistica.

## Capacità e Competenze

- Orientamento agli obiettivi
- Elementi di contabilità e fatturazione
- Attitudine commerciale
- Buona dialettica
- Capacità di gestione di clienti e fornitori
- Criteri di elaborazione dei preventivi
- Strategie di marketing
- Doti comunicative e relazionali
- Uso dei principali strumenti informatici
- Intraprendenza e determinazione
- Uso di programma di progettazione "Design Tool 3D"
- Competenze di logistica
- Puntualità
- Assistenza clienti
- Precisione e metodo
- Autonomia operativa
- MS Office
- Attenzione al dettaglio
- Capacità di problem solving
- Rispetto delle scadenze

## Esperienze Lavorative e Professionali

05.2002 - Attuale

### **Impiegata commerciale**

**Nuova Ise S.r.l - Taglio di Po (RO)**

- Utilizzo di adeguate strategie di vendita e negoziazione per garantire la fidelizzazione del cliente.
- Gestione completa degli ordini per garantire la consegna nel rispetto dei tempi di evasione e delle specifiche indicate dal cliente.
- Monitoraggio degli stock, inventario di magazzino e gestione delle spedizioni.
- Creazione di preventivi definiti sulle specifiche esigenze del cliente.
- Applicazione delle azioni e delle strategie commerciali indicate dalla Direzione.

- Supporto alla rete commerciale nelle attività di marketing e primo contatto.
- Pianificazione degli appuntamenti a supporto alla rete vendita.
- Studio, analisi e approfondimento costante dei beni e dei servizi aziendali in portafoglio in modo da esporne i vantaggi ai clienti in maniera semplice, completa ed efficace.
- Elaborazione di preventivi commerciali e bozze contrattuali contenenti gli estremi legali della parte venditrice e acquirente comprese prezzi, tempistiche, garanzie e clausole.
- Implementazione di adeguate strategie commerciali necessarie ad ampliare il portafoglio clienti mediante ricerca sul territorio di competenza, contatto telefonico e/o web, appuntamento a domicilio del privato.
- Presentazione ai nuovi potenziali clienti di opportunità, benefici, vantaggi e caratteristiche dei beni o dei servizi in portafoglio forniti dall'azienda rappresentata.
- Pianificazione autonoma del lavoro quotidiano, settimanale o mensile in modo da ottimizzare le tempistiche degli appuntamenti e massimizzare i risultati.

## Istruzione e Formazione

1979

Licenza Media, Scuole Medie Inferiori Alessandro Manzoni - Adria.

Corso di qualificazione "Agente di Marketing", effettuato nell'anno 2000/2001 con l'Azienda Svizzera "Star Service International".

## Attività di Volontariato

- Segretario presso la "Fondazione Maestro Ferrante e Rosita Mecenati", con sede ad Adria (RO), con il compito di gestire la contabilità e la redazione del bilancio preliminare e consuntivo.
- Associazione con finalità civilistiche, solidaristiche e di attività sociale.