

CURRICULUM VITAE 

INFORMAZIONI PERSONALI



Nome JOHNNY BAIETTO
 Indirizzo [REDACTED]
 Telefono [REDACTED]
 E-mail [REDACTED]
 Nazionalità [REDACTED]
 Data di nascita [REDACTED]

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a) Dal 1 Agosto 2015 (attualmente)
 Pr-Distribuzioni Srl partner H3G
 Area Manager
 Coordinazione risorse umane/agenti commerciali 3Corner Lombardia/Piemonte (Milano/Torino) e Flagship Azienda. Da novembre 2017 gestione risorse umane 3corner e franchising 3store. Ricerca agenti e sviluppo canale 3Corner all'interno di superfici Mediaword/ Unieuro/Euronics. Gestione rapporti con Capi Reparto,Capi Settore, Direttori per garantire la collaborazione sui presidi.
 Assegnazione di Target. Relazione diretta con il gestore H3G per il raggiungimento degli obiettivi e la relativa pianificazione sul territorio.

• Date (da – a) Dal 5 Giugno 2012 al 31 Luglio 2015
 Car.Tel Srl telefonia (wind,tim,vodafone,h3g)
 Area Manager per Car.Tel Srl: gestivo un'Area di 20 negozi di telefonia (organici di 3 persone per punto vendita). Mi occupavo di ricerca del personale, andamenti vendite, definizione di obiettivi a livello commerciale (per l'intera Azienda , che è di 32 pdv). Ho sviluppato un metodo di vendita dedicato al canale, rapporti con account, acquisti e comunicazione commerciale/direttiva: riunioni, corsi di formazione (anche per Area Manager), organizzazione risorse; inoltre un sistema di reportistica interno per verificare i consuntivi economici di ogni singolo addetto in base alle vendite effettuate ed alla quota affitto/spese relativa alla realtà di vendita in cui opera.

• Nome e indirizzo del datore di lavoro Dal 6 febbraio 2005 al 4 giugno 2012
 4G Retail Sede operativa: c/o Parco Scientifico e Tecnologico
 Loc. Rivalta Scrivia - Tortona (AL)
 • Tipo di azienda o settore Azienda specializzata nei servizi dei gestori telefonici

• Tipo di impiego, principali mansioni e responsabilità Ho ricoperto il ruolo di Sales Area Manager: ero responsabile delle attività di vendita della zona piemontese.Gestivo il personale, assunzioni, aspetti della vendita e post vendita e rispondevo dei risultati del mio team di lavoro, composto da circa 70 persone. Con la Direzione Vendite partecipavo alla definizione di politiche coerenti allo sviluppo degli obiettivi del sales plan da raggiungere nell'area assegnatami. Pianificavo il lavoro in modo da distribuire il mio tempo tra le opportune attività sul "territorio". Assicuro la realizzazione di azioni relative a condizioni di

vendita, copertura geografica e di canale, servizio alla clientela, verificando anche il corretto adeguamento delle strutture distributive alle politiche aziendali. Controllavo il progressivo andamento delle vendite, intervenendo direttamente per modificare gli scostamenti negativi dai risultati previsti. Ho ricoperto anche per un breve periodo il ruolo di formatore alla vendita oltre che di seas open (apertura/chiusura punti di vendita). Come Store Manager ero responsabile dell'andamento delle vendite di un punto vendita, delle risorse al suo interno, pianificando i turni, organizzando il magazzino (ordini a fornitore, bolle, fatture, gestione dell'inventario). Principalmente orientato alle vendite ed al raggiungimento degli obiettivi aziendali in termini di produttività oraria e proattività.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	<p>Dal 1997 al 2002 Scuola superiore Itis G.C.Faccio. 2007 Corso di formazione manageriale con Stratos. 2008 Corso di formazione per formatore vendite con Stratos. Dal 2006 ad 2010 diversi corsi di formazione aziendali sulle tecniche di vendita e gestione negozio, Dal 2010 al 2012 corsi dedicati al ruolo di Store Manager come figura portante dell'attività e della gestione dei collaboratori di punto vendita. Tecniche di collaborazione positiva e test su piattaforma online oltre che in aula. Corsi apple dedicati e windows phone con certificazioni. Specializzazione informatica. Vendite e management.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 	<p>Informatica, calcolo e probabilità. Vendite e organizzazione lavoro manageriale e formativo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio 	<p>Perito Informatico.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifica conseguita 	<p>ITALIANA</p>
<p>MADRELINGUA</p>	<p>INGLESE</p>
<p>ALTRE LINGUE</p>	<p>BUONO ELEMENTARE ELEMENTARE</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Capacità di lettura • Capacità di scrittura • Capacità di espressione orale 	<p>OTTIME CAPACITÀ DI GESTIONE DEL PERSONALE E VENDITE. CAPACITÀ DI LEADERSHIP E DI ORIENTARE LE PERSONE ALL'OBBIETTIVO PREFISSATO</p>
<p>CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI</p>	<p>OTTIME CAPACITÀ DI PIANIFICAZIONE DEL LAVORO GIORNALIERO, SETTIMANALE, MENSILE, ANNUALE; CON DISTRIBUZIONE DEI TARGET E DEGLI OBIETTIVI DA RAGGIUNGERE</p>
<p>CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE</p>	<p>OTTIME CAPACITÀ DI GESTIONE CASSA E SISTEMI INFORMATIZZATI DI GESTIONE PUNTO VENDITA. OTTIMA CONOSCENZA DI EXCEL E DI UN SISTEMA AZIENDALE PER LA PIANIFICAZIONE DEI TURNI LAVORATIVI PER I DIPENDENTI</p>
<p>CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE</p>	<p>BUONA CAPACITÀ DI ADATTAMENTO ALLA TIPOLOGIA DI LAVORO ORIENTATA AL RAGGIUNGIMENTO DI OBIETTIVI. PREDISPOSIZIONE ALL'INFORMATICA ED A NUOVE IDEE PER SVILUPPARE TECNICHE DI VENDITA. OTTIMA CAPACITÀ DI SELEZIONE DEL PERSONALE ED ALLE RISORSE UMANE.</p>
<p>ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE</p>	<p>Patente B</p>
<p>PATENTE O PATENTI</p>	<p>Patente B</p>

Acconsento al trattamento dei dati personali.