



Stefania SARTORI

PROFILO

Nata l' 11 marzo del 1972, sposata e madre di due figli di 20 e 16 anni. Persona solare di grande empatia, nutre da sempre una passione per la comunicazione. Spiccate doti relazionali che le permettono di essere apprezzata dai colleghi e dai clienti.

Possiede un carattere forte e razionale, con capacità di comunicare ed esprimersi in maniera chiara ed efficace.

Seria e responsabile con eccellenti doti organizzative, in grado di rispettare scadenze con precisione e accuratezza. Ha dato prova nel corso della sua carriera di poter fronteggiare e risolvere problemi e situazioni critiche in condizioni di forte pressione emotiva. Curiosa e determinata ad allargare i confini delle proprie competenze.

CONTATTI

Cell: +39 349 6379517

E-mail: stefy.giama@gmail.com

Indirizzo: Via Fornaci, 7

10099 San Mauro Torinese (TO)

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D.Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.

ESPERIENZE LAVORATIVE

Responsabile punto vendita (Retail Manager)

Storica gioielleria all'interno del centro commerciale Panorama di San Mauro Torinese.

Lungo percorso di crescita professionale iniziato nel 1992 all'interno dell'azienda, ricoprendo diverse mansioni.

CAPACITA' E COMPETENZE

Organizzazione

Implementare le direttive della direzione.

Gestione degli aspetti operativi del punto vendita e delle interazioni con l'amministrazione del centro commerciale.

Controllo organizzativo e normativo.

Verifica dell'andamento delle vendite e della giacenza delle merci.

Gestione cassa e versamenti incassi in banca.

Sovrintendere alla sicurezza dell'attività e del personale con l'ausilio dei sistemi di sicurezza in dotazione e con il rapporto con le forze dell'ordine.

Prodotto

Rapporti con i fornitori.

Verifica del rispetto degli accordi commerciali con i fornitori.

Gestione dell'allestimento delle vetrine.

Promozione e presentazione dei prodotti.

Verifica assortimento dei prodotti.

Personale

Formare, supportare e motivare il personale di vendita.

Definire l'avvicendamento dei turni di lavoro.

Prevenire l'insorgere di criticità nelle relazioni con e tra il personale.

Assicurare il rispetto delle normative relative alla sicurezza sul lavoro.

Assicurare il rispetto delle normative fiscali e antiriciclaggio.

Clientela

Curare le relazioni con la clientela sia quella occasionale che quella abituale.

Interpretare le esigenze del cliente.

Consigliare ed indirizzare il cliente sul prodotto più idoneo a soddisfare le sue esigenze.

Presentare le novità su collezioni e prodotti.

Recepire indicazioni dalla clientela per integrare o modificare la gamma dei prodotti.

Lingue straniere

Francese: conoscenza scolastica.

Inglese: conoscenza scolastica integrata da successivi corsi.

CARATTERISTICHE

Capacità organizzative e gestionali.

Doti di leadership.

Competenze in ambito commerciale.

Doti comunicative e relazionali.

Orientamento al risultato.

Capacità decisionali.

Dinamismo e intraprendenza.

Resistenza allo stress.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma di Operatore Turistico (1985-1991)

Istituto Paolo Boselli, Torino

Vari corsi di formazioni inerenti al rispetto della normativa vigente.