



SCHEDA DI PRESENTAZIONE



PROFILO

Tecnico commerciale



PLUS VALORE

Buona conoscenza dei **gestionali aziendali** sia in ambito produttivo che commerciale.



COMPETENZE RILEVATE

HARD SKILLS

Applicare strategie di marketing, identificare i fornitori; tenere i **rapporti con i fornitori**

SOFT SKILLS

Abilità comunicative
Problem Solving
Identificare obiettivi di lavoro



CONSIGLIO DI INSERIMENTO

Il candidato ha maturato un'esperienza pluridecennale nel settore legno, seguendo sia l'ambito della produzione sia quello commerciale.

Per questa ragione si ritiene il candidato idoneo a ricoprire il ruolo di **tecnico commerciale**.

E' infatti in grado di:

- ricercare e sviluppare il portafoglio clienti, stabilendo relazioni commerciali;
- studiare il **mercato di riferimento** e negoziare i contratti di compravendita;
- presentare i prodotti ai clienti e gestire il servizio assistenza post vendita;
- stipulare **contratti con i fornitori** (negoziare sul prezzo, definire le quantità, le modalità di pagamento e i tempi di consegna);
- gestire le **risorse finanziarie**;
- gestire il **rapporto con i fornitori**;
- gestire **appuntamenti e scadenze**.



SETTORE DI PROVENIENZA

Commerciale – legno



PRECEDENTI ESPERIENZE PRESSO

Leonardo Trade Srl- Prata di Pordenone
Perlarredi Srl di Azzano X



ANNO DI NASCITA

1971



RESIDENZA

Fontanelle (TV)



TITOLO DI STUDIO

Diploma di Ragioneria