



## 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