



SCHEDA DI PRESENTAZIONE



PROFILO

Assistente di vendita



PLUS VALORE

In corso di acquisizione **Certificazione ECDL Full Standard**



COMPETENZE RILEVATE

HARD SKILLS

Indirizzare il cliente nella **scelta** dei prodotti
Garantire la **soddisfazione** del cliente
Portare a termine la **vendita attiva**

SOFT SKILLS

Abilità comunicative
Orientamento al servizio
Risolvere problemi



CONSIGLIO DI INSERIMENTO

La partecipante ha maturato esperienza nel settore della ristorazione, sviluppando buone doti comunicative e competenze nel comprendere le esigenze dei clienti. Si propone per il ruolo di **assistente di vendita**.

E' infatti in grado di:

- fornire ai clienti **servizi assistenza**;
- dimostrare le **caratteristiche dei prodotti**;
- esaminare la merce;
- fornire le **ricevute** degli acquisti effettuati;
- impedire il taccheggio;
- individuare i desideri del cliente;
- monitorare il **livello delle giacenze**;
- organizzare l'**esposizione dei prodotti**;
- rifornire gli scaffali;
- tenere rapporti con i **clienti**;
- trattare i rimborsi.



SETTORE DI PROVENIENZA

Commercio



PRECEDENTI ESPERIENZE PRESSO

Birreria I templari – Susegana (TV)
Birrifico Artigianale La Gastaldia – Solighetto (TV)
Bar Centrale – Maiano (UD)



ANNO DI NASCITA

1983



RESIDENZA

Pieve di Soligo (TV)



TITOLO DI STUDIO

Tecnico dei servizi turistici – IPSSCART “Bonaldo Stringher” – Udine