

@ dellomoalfonso@gm 342.1205105  
ail.com

📍 Via Austria, 25, 80029,  
Sant'Antimo, NA

📍 A-B



# ALFONSO DELL'OMO

## PROFILO PROFESSIONALE

Professionista motivato, dotato di spirito d'iniziativa e di capacità organizzative, operative e di pianificazione, si dimostra in grado di gestire e ampliare il portafoglio clienti mediante strategie commerciali nell'area di competenza tramite ricerca e contatto di potenziali nuovi utenti da intercettare con tecniche negoziali e persuasive ad hoc. Esperienza pluriennale in ambito contrattualistico e commerciale. Intraprendente, resiliente e brillante: mi occupo di acquisire nuovi clienti per l'azienda tramite negoziazioni efficaci condotte mediante tecniche persuasive e di comunicazione acquisite in 20 anni di esperienza.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Capacità di stabilire relazioni efficaci
- Attitudine alla vendita
- Spirito di iniziativa
- Dinamicità
- Propensione al lavoro per obiettivi
- Gestione del portafoglio clienti
- Capacità organizzative
- Intraprendenza
- Buona dialettica
- Lingua Inglese

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

01/2021 - 12/2021

### **Agente di vendita** **SAN CARLO Spa - NAPOLI, NA**

- Proposta di vendita relativa a prodotti o servizi con successiva organizzazione degli ordini.
- Promozione, vendita e successiva fidelizzazione della clientela acquisita.
- Organizzazione degli appuntamenti commerciali e conoscitivi con i clienti.

01/2019 - 12/2021

### **Procacciatore d'affari** **CUOMO Lavanderie - Napoli, NA**

- Costruzione di relazioni tra committenti e clienti per favorire l'incontro di domanda e offerta.
- Conoscenza dei principali attori di mercato nel settore di riferimento.
- Elaborazione di preventivi, ordini per la fornitura, scontistica e inventari di magazzino mediante software come [Software] o tramite MS Office.
- Gestione dei rapporti con aziende, artigiani, commercianti al dettaglio e responsabili della grossa distribuzione del settore ricettivo ed extra ricettivo fino ad un massimo di 20 unità.

01/2016 - 12/2019

### **Agente di commercio** **Navas Srl - Pozzuoli, NA**

- Gestione e incremento di uno o più portafogli clienti mediante attività autonoma di ricerca o attraverso la collaborazione con la divisione marketing e commerciale.
- Analisi preventiva di clienti e prospect in preparazione delle trattative commerciali.
- Organizzazione degli appuntamenti commerciali e conoscitivi con i clienti.
- Cura del servizio di assistenza post-vendita garantendo la soddisfazione del cliente.

01/2013 - 12/2016

**Magazziniere logistico**  
**C.L. Laundry Service Spa - Arzano, NA**

- Pianificazione, gestione e monitoraggio delle attività di carico e scarico in magazzino.
- Carico e scarico degli automezzi.
- Gestione della merce in ingresso e in uscita e verifica del rispetto delle procedure definite dal manager.
- Organizzazione degli spazi del magazzino in base alle necessità di movimentazione e definizione del layout di posizionamento lato linea in modo funzionale al picking.

01/1998 - 12/2016

**Promoter pubblicitario**  
**Metropolis, Impero II, Havana Club, Duel Club Agnano, My Toy**  
**Giugliano, CUBE, Zen - Napoli, Roma, NA, RM**

- Utilizzo di metodologie comunicative capaci di facilitare la relazione con i diversi interlocutori.
- Collaborazione con i colleghi nell'esecuzione delle attività assegnate.
- Svolgimento delle attività prestando cura ai dettagli e garantendo precisione nell'esecuzione.
- Ricerca della soddisfazione del cliente attraverso un elevato livello di attenzione al servizio.
- Pianificazione delle attività lavorative nel rispetto delle tempistiche richieste.
- Allestimento e smontaggio di stand e tende promozionali, comunicazione con potenziali clienti e [Azione] per garantire il successo degli eventi promozionali.

01/2007 - 12/2012

**Agente di vendita**  
**DBF So.Cap - Mugnano, NA**

- Organizzazione di appuntamenti presso i clienti e gestione delle fasi di trattativa.
- Sviluppo di nuovi accordi commerciali in ambito GDO per l'incremento dei volumi di vendita.
- Proposta di vendita relativa a prodotti o servizi con successiva organizzazione degli ordini.
- Promozione, vendita e successiva fidelizzazione della clientela acquisita.

01/1999 - 12/2004

**Agente di commercio**  
**Desirè Liquori, Boom Energy - Napoli, Caserta, NA, CE**

- Conduzione delle trattative commerciali e chiusura di contratti di vendita.
- Cura del servizio di assistenza post-vendita garantendo la soddisfazione del cliente.
- Incremento del portafoglio clienti mediante ricerca autonoma o in collaborazione con le divisioni marketing e commerciale.
- Promozione e vendita dei prodotti e/o dei servizi offerti dall'azienda mediante modalità e tecniche di comunicazione e negoziazione efficace e persuasiva.

---

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

09/2003

**Master: Marketing e Comunicazione**  
**Brian Communication School - Portici**

07/1999

**Diploma: Ragioneria**  
**Ist. Tecnico Commerciale "G. Moscati" - Sant'Antimo**

---

## LINGUE

**Italiano:** Madrelingua

**Inglese:** B1

Intermedio

---

## HOBBY E INTERESSI

Lettura

Cinematografia Contemporanea

Forte propensione ai contatti umani.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

*Alfonso Pell'omo*