



Luca D'Antonio

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Gennaio 2025 - Gennaio 2026

Tutor vodafone vodafone italia | Pompei

- Proposta telefonica di offerte e soluzioni vantaggiose a clienti in essere o potenziali.
- Aggancio dei potenziali clienti contattati utilizzando tecniche di vendita telefonica.
- Conduzione della negoziazione per la vendita di forniture e servizi. Chiusure contratti dai 20 a 60 contratti al mese
- Esecuzione del numero di chiamate giornaliere previste da contratto.
- Inserimento e aggiornamento di anagrafiche e informazioni nel database.
- Effettuazione delle chiamate a freddo e pianificazione dei recall.
- Gestione delle liste di contatti assegnati tramite CRM.
- Illustrazione di vantaggi e potenzialità di prodotti e servizi proposti.
- Conseguimento dei target di vendita settimanali e mensili previsti dall'azienda.
- Conduzione della negoziazione per la vendita di forniture e servizi.
- Rilevazione della soddisfazione dei clienti tramite questionari e follow up telefonici.
- Organizzazione di appuntamenti con i commerciali incaricati quando necessario.
- Effettuazione di chiamate seguendo lo script fornito.
- Erogazione di informazioni ai clienti in merito ai servizi o prodotti, offerte commerciali e promozioni.
- Gestione e conduzione del numero stabilito di telefonate giornaliere.
- Applicazione di strategie per la gestione e il superamento delle obiezioni.
- Gestione del servizio telefonico di informazioni su servizi e offerte commerciali.
- Esecuzione di chiamate a freddo per ampliare il portafoglio clienti.
- Individuazione e risoluzione di richieste o problematiche del cliente.
- Gestione delle richieste di assistenza e risoluzione di eventuali lamentele e reclami.
- Risoluzione di conflitti e lamentele mediante comunicazione empatica e capacità di ascolto attivo.
- Ricezione e smistamento delle chiamate in arrivo.
- Ricezione e smistamento delle chiamate al reparto di competenza.
- Gestione telefonica di reclami e problematiche in maniera collaborativa e diligente.
- Acquisizione di informazioni sulla clientela mediante domande mirate e registrazione dei dati rilevati su gestionale aziendale, a favore di interventi tecnici e commerciali successivi.

Gennaio 2015 - Gennaio 2017

Sales area manager faschionstyle | vicoequense

📍 80045, pompei

☎ +393296340608

✉ dantoniluca15@gmail.com

📅 19/06/1977

PROFILO PROFESSIONALE

Manager estremamente motivato, esperto nell'elaborazione di strategie volte a incrementare i profitti e migliorare il posizionamento sul mercato. Attento e determinato ha dimostrato buone capacità di project management e team building. Dirigente preciso con pluriennale esperienza manageriale. Esperto in strategie di vendita e nella semplificazione delle procedure al fine di ottimizzare le vendite e incrementare la produttività. Straordinaria attenzione ai dettagli e capacità di motivare i dipendenti a offrire un servizio di prima classe. Giovane professionista con forte motivazione ad apprendere e crescere professionalmente nel ruolo di SALES MANAGER. Nel corso dell'ultima esperienza lavorativa ha perfezionato l'uso dei principali strumenti e tecniche di lavoro, dimostrando proattività, elasticità mentale, ottime doti comunicative ed interpersonali oltre a spirito di squadra e capacità di stabilire le priorità organizzando il proprio lavoro in maniera rigorosa e orientata al raggiungimento degli obiettivi. Tutor callcentre vodafone di recente ingresso nel settore fonia ma con forte determinazione alla crescita professionale. Può contare su una buona competenza specialistica in ambito vendita in virtù della quale può sostenere agevolmente le esigenze aziendali dimostrando capacità di raggiungere gli obiettivi prefissati. Sa inserirsi rapidamente in nuove organizzazioni di lavoro grazie a buone

doti comunicative, predisposizione al lavoro di squadra e attitudine positiva e propositiva. Professionista con esperienza pluriennale nel settore moda luxury in ruoli responsabili settore lusso vendita diretta con clienti fidelizzati. Si distingue per l'ampio ventaglio di competenze multidisciplinari, ottime doti di comunicazione interpersonale e abilità di mentoring del personale grazie alle quali sa instaurare relazioni significative e garantire un ambiente di lavoro dinamico e produttivo. Dimostra salda leadership, versatilità e capacità di ottimizzare costantemente i processi aziendali potenziando il workflow e l'efficienza organizzativa attraverso un atteggiamento propositivo e proattivo alla risoluzione di problematiche anche complesse. Ho lavorato per parecchi brand del lusso come Prada, Gucci, Louis Vuitton.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Metodi di tutoraggio
- Metodi di integrazione sociale
- Nozioni di psicologia
- Esperienza nello sviluppo dei corsi

- Gestione della clientela garantendo all'azienda un approccio orientato alla fidelizzazione.
- Cura dell'immagine dello store e dei collaboratori, controllo delle vetrine e dell'esposizione dei prodotti all'interno del punto vendita.
- Controllo della corretta applicazione di sconti e offerte promozionali sulla merce selezionata.
- Creazione di relazioni di fiducia con rappresentanti e fornitori ottenendo le migliori condizioni per gli ordini di acquisto.
- Supervisione del team e analisi del clima aziendale attraverso incontri e colloqui individuali per rilevare e correggere eventuali mancanze o insoddisfazioni.
- Gestione efficace dei reclami su prodotti e servizi mediante l'offerta di soluzioni personalizzate ottenendo la soddisfazione del cliente.
- Scelta del personale da assumere, formazione sui prodotti e sulle modalità di relazione con la clientela.
- Supporto al cliente nella scelta dei capi, nelle fasi di prova e nella ricerca dei migliori abbinamenti.
- Studio dei trend, analisi della concorrenza e definizione del punto prezzo ottimale.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sulla collocazione, i prezzi, le caratteristiche e le condizioni di acquisto dei prodotti in vendita.
- Formazione del personale sui prodotti e sulle tecniche di vendita e creazione di un ambiente di lavoro collaborativo e disteso.
- Risoluzione di controversie con clienti e fornitori e gestione dei reclami e delle richieste di rimborso.
- Assistenza e consulenza ai clienti nella scelta e nella prova di capi di abbigliamento di alta moda.
- Corretta attuazione delle linee guida e indicazioni aziendali in materia di moda lusso intuizione.
- Applicazione e aggiornarnamento della prezzatura degli abiti e inserimento delle spille antitaccheggio.
- Accoglienza all'interno del punto vendita, offrendo un'atmosfera confortevole e raffinata.
- Visual merchandising stagionale, allestimento di scaffali e cambio delle strategie di vendita in base alle richieste aziendali.
- Risoluzione discreta e tempestiva di qualsiasi problema o controversia, in collaborazione con la sicurezza e il management.
- Accoglienza e assistenza personale per clientela importante e ospiti.
- Gestione di tutte le fasi di modifica sartoriale, incluse la presa delle misure dei clienti e la consegna.
- Creazione di confezioni regalo eleganti garantendo elevati standard di presentazione.
- Riordino degli espositori con merce sempre piegata e ben esposta.
- Accoglienza cordiale dei clienti all'interno del punto vendita.
- Assistenza attenta ai clienti durante le prove nei camerini, proponendo taglie e abbinamenti più adatti.
- Creazione di vetrine con abbinamenti e prodotti di tendenza in base alle indicazioni aziendali.
- Pulizia regolare della postazione, dei corridoi e dei camerini del punto vendita.
- Vigilanza all'interno dello store per prevenire eventuali comportamenti scorretti e furti.
- Presentazione ai clienti di sconti e offerte speciali utilizzando tecniche di cross- e upselling.
- Assistenza alla clientela consigliando i prodotti più in linea con le esigenze e i desideri espressi.

- Disimballaggio dei nuovi prodotti e rifornimento degli scaffali al fine di valorizzare gli articoli in vendita.
- Controllo della merce a scaffale e segnalazione di eventuali carenze o esigenze di rifornimento.

Sales & marketing assistant Salvatore Ferragamo | Milano

- Sviluppo e consolidamento delle relazioni strategiche con i principali stakeholder dell'azienda.
- Gestione completa delle reti di vendita ottimizzando flussi e procedure a garanzia della massimizzazione dei risultati.
- Definizione del target di clientela desiderato per finalizzare le campagne di marketing e le strategie di vendita.
- Sviluppo delle competenze del team di vendita organizzando corsi di formazione e team building.
- Definizione del listino prezzi e dei margini in base al breakeven e alla profittabilità dei prodotti. Esperto moda uomo con grande padronanza della storia del tessuto colore illuminotecnica scenografia alta moda. Collaborazione con Gucci Louis Vuitton esperto nel settore lusso vendite.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

dipolma

liceo don luigi la mura, angri

HOBBY E INTERESSI

- fotografia moda mi piace tantissimo la moda accessori lusso, mi piace la musica musei arte ho sempre fatto moda sono presente su instagam come luca d'antonio kingsmasuit ci sono tutte le mie foto di moda, mi piacerebbe collaborare con voi sono molto motivato serio e con grande competenza in questo settore!.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti in questo CV ai fini della ricerca e selezione del personale.