

## Contatta

+393404594188 (Mobile)  
giodeg1@hotmail.com

[www.linkedin.com/in/de-gregorio-giovanni-6801037b](http://www.linkedin.com/in/de-gregorio-giovanni-6801037b) (LinkedIn)  
[www.arielcar.it](http://www.arielcar.it) (Company)

## Competenze principali

Microsoft Excel  
Microsoft Office  
Customer Service

## Languages

Inglese, Medio (1100-1500)

# De Gregorio Giovanni

ARIELCAR (gruppo ARVAL BNP PARIBAS)  
Florence Area, Italy

## Riepilogo

Attività principale : Ricerca, gestione, sviluppo e formazione rete vendita

L'unico modo di fare un ottimo lavoro è amare quello che fai. Se non hai ancora trovato ciò che fa per te, continua a cercare, non fermarti, come capita per le faccende di cuore, saprai di averlo trovato non appena ce l'avrai davanti. E, come le grandi storie d'amore, diventerà sempre meglio col passare degli anni. Quindi continua a cercare finché non lo troverai. Non accontentarti. Sii affamato. Sii folle.

Sarò lieto di fornire ulteriori dettagli in questo mondo della consulenza...

Ottima capacità di relazione sociale e lavoro di gruppo

Esperienza consolidata nell'organizzazione e gestione problematiche varie

Approfondita conoscenza di sistemi, tecniche di vendita e gestione del tempo e gestione di rete vendite.

---

## Esperienza

ARIELCAR SRL  
Esperto di vendite  
novembre 2017 - Present (2 anni 5 mesi)  
Firenze, Italia

Al fianco del cliente finale per trovare la giusta soluzione in termini di Acquisto Veicolo attraverso forme di Leasing, finanziamento, acquisto diretto o soluzioni legate al noleggio a breve/lungo termine del prodotto fine Leasing di ARVAL SPA, Società del Gruppo BNP Paribas, presente in Italia dal 1995. Arval

gestisce oggi oltre 217.000 veicoli a livello nazionale e più di 40.000 clienti e, da 25 anni, è il leader nel mercato italiano nel settore del noleggio a lungo termine e nei servizi di mobilità. Grazie a un'eccellente qualità del servizio e a una struttura commerciale che pone il Cliente al centro, Arval punta da sempre ad offrire soluzioni di mobilità innovative ai propri Clienti: utenti privati, professionisti, PMI e grandi aziende internazionali che cercano la soluzione perfetta per ottimizzare la propria mobilità o quella dei loro collaboratori.

**ENEGAN S.p.a**

Responsabile vendite

gennaio 2013 - novembre 2017 (4 anni 11 mesi)

Funzionario Commerciale, gestione e sviluppo della rete commerciale del centro Italia.

Il mio ruolo principale era di ricercare, formare e gestire la rete vendite del centro Italia.

Dal 2013 a 2017 in Enegan Spa ho sviluppando la rete commerciale diretta delle Regioni Toscana-Umbria-Marche-Abruzzo-Lazio-Emilia-Romagna e durante meeting commerciali di selezione, corsi di vendita, aggiornamenti commerciale ed affiancamenti alla vendita, ho venduto e fatto vendere prodotti e servizi.

In questa azienda ho trovato un forte spirito innovativo ed un rispetto per i collaboratori.

Il tema GREEN non è solo uno slogan aziendale ma qualcosa in cui credo.

**H3G (Seven Consulting)**

Responsabile Vendite Centro Nord

luglio 2011 - marzo 2013 (1 anno 9 mesi)

Toscana Umbria Romagna

Responsabile Vendite Romagna – Toscana – Umbria per la vendita e commercializzazione di servizi di telecomunicazione per clienti privati e business per conto di H3G. Gestione e responsabilità della produzione mensile di 20 CORNER e 30 agenti nel settore GDO e Centri Commerciali con relativo budget mensile fissato direttamente con il Partner Commerciale di riferimento.

italia solare industrie

## Purchasing Manager

febbraio 2009 - marzo 2011 (2 anni 2 mesi)

Membro del Management Team con responsabilità di gestione e strategie per acquisizione fornitori e materiali diretti per la produzione e indiretti per servizi generali e rete Commerciale;

Responsabile contatti con i Fornitori e della gestione delle problematiche ad essi connessi;

del coordinamento dei materiali e dei fornitori e definizione delle bozze di contratti;

Responsabilità sui materiali di stabilimento e del rifornimento dei materiali alle aree produttive;

## Electrolux Home Products

9 anni

### Bayer Senior

gennaio 2001 - gennaio 2009 (8 anni 1 mese)

Gestione fornitori e materiali area Italia con assegnazione share di forniture - Est Europa – Cina con strategie di gestione dello stock (consignment , safety, transit time) della pianificazione e della programmazione dei materiali a lungo termine nella area dei prodotti e componenti plastici , metallici ed elettronici.

## Materials Planning Manager

febbraio 2000 - gennaio 2001 (1 anno)

Firenze

Gestione e responsabilità dell'approvvigionamento materiali da Fornitori Italia – Est Europa – Cina necessari per la produzione con gestione ed organizzazione dei trasporti nazionali ed internazionali relativi.

---

## Formazione

### Università degli Studi di Salerno

Scienze politiche e governo · (1996 - 1999)

### Istituto Tecnico Professionale per il Turismo

Tecnico Turistico, Programma di diploma di scuola media superiore professionale commerciale/industriale · (1988 - 1995)