

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **MARTINELLI, SIMONE**
Indirizzo **VIA A. DELLA ROBBIA, 11 – 59100 PRATO (PO)**
Telefono **0039 347/5616157**
Fax
E-mail **simone.martinelli@me.com**
Nazionalità ITALIANA
Data di nascita 19/02/1975

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date(da-a) 02/07/2018 ad oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro ARIEL SRL
- Tipo di Azienda o Settore Vendita auto fine noleggio/ settore automotive
- Tipo di impiego Impiegato 1° livello- Commercio
- Principali mansioni e responsabilità Responsabile Sede di Firenze - Remarketing B2B e B2C
Supporto del modello di Business attraverso Report, analisi dati, Kpi e Business meeting.
Coordinamento dei Processi di vendita, relazioni col cliente, Responsabile acquisti auto e di un Team di 3 venditori B2C
- Date(da-a) 26/01/2017 -30/06/2018
- Nome e indirizzo del datore di lavoro BCA ITALIA SPA
- Tipo di Azienda o Settore Aste Automobili/Settore Automotive
- Tipo di impiego Impiegato 1° livello- Commercio
- Principali mansioni e responsabilità Responsabile dello sviluppo New Business presso i Concessionari Automotive Ufficiali per la zona del Centro Italia. Fidelizzazione dei clienti già acquisiti, attraverso il consolidamento delle relazioni commerciali con la Proprietà e Responsabili Management del cliente.
Supporto e verifica delle performance del modello di Business attraverso Report, analisi dati, Kpi e Business Review. Conoscenza e consulenza di Pricing dedicata al Canale B2B
- Date (da – a) 15/11/2014-01/10/2016
- Nome e indirizzo del datore di lavoro ENOTECA TOSCANA
- Tipo di azienda o settore Ristorazione
- Tipo di impiego Proprietario
- Principali mansioni e responsabilità Responsabile food and beverage, rapporto con i clienti e gestione amministrativa

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

02/07/2001 – 28/02/2015

ARVAL SERVICE LEASE ITALIA SPA

Noleggio a lungo termine/Settore automotive

Impiegato I° livello – Commercio

Responsabile Expert Car - Remarketing B2B

Coordinamento dei Processi di vendita, strategie di marketing, relazioni col cliente, Responsabile di un team di vendita dedicato (n. 10 venditori).

ISTRUZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

01/09/1989 – 01/07/1994

Liceo Scientifico Convitto nazionale Cicognini

Voto maturità: 38/60

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

1994-1996

Università degli Studi di Firenze - Giurisprudenza

n. 4 esami superati

FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Vari corsi sponsorizzati dall' azienda di vendita e di leadership

- Informatica di base 04/06/2003
- Business Object 04/12/2003
- Corso di Formazione sulla Conformità 04/04/2007
- D.lgs 626/94 31/05/2007
- Formazione Business Continuity Management 27/03/2009
- Leadership School 26/04/2010
- Corso E-Learning sulla Sicurezza 01/01/2011
- Leadership School 2 14/04/2011
- Corso E-Learning Privacy 01/12/2011

• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUA

INGLESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

BUONO

BUONO

BUONO

CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI

CAPACITÀ DI LAVORARE IN GRUPPO MATURATA IN MOLTEPLICI SITUAZIONI, PRENDENDO DECISIONI POI CONDIVISE COL MANAGEMENT PER IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI .

LAVORANDO A STRETTO CONTATTO CON LA CLIENTELA ED IL PROPRIO TEAM SONO RIUSCITO A

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

PATENTE O PATENTI

SVILUPPARE BUONE COMPETENZE RELAZIONALI.

HO UN CARATTERE DINAMICO , PARTICOLARMENTE PREDISPOSTA ALLE RELAZIONI INTERPERSONALI.

HO SEMPRE LAVORATO PER OBIETTIVI MATURANDO UNA BUONA CAPACITA' ORGANIZZATIVA E DI GESTIONE AUTONOMA, RENDICONTANDO DELLE VENDITE E DEI BUDGET ASSEGNATI. CONTROLLAVO PERIODICAMENTE L'ATTIVITA' DEI 10 VENDITORI, VERIFICANDO CONGIUNTAMENTE VOLUMI DI VENDITA E DI PERFORMANCE .

OTTIMA CONOSCENZA PACCHETTO MICROSOFT E OFFICE, IN MODO PARTICOLARE EXCEL, WORD, POWERPOINT. PROGRAMMI DI COMUNICAZIONE OUTLOOK E DI NAVIGAZIONE INTERNET

B