

CURRICULUM VITAE

ARTURO CONVERSO

Tel: 0983200614
e-mail: arturoconverso74@gmail.com

PROFILO PROFESSIONALE

Nel corso degli anni ho maturato esperienza nel settore delle Anomalie Bancarie e Finanziarie nonché di consulenza alle Imprese raggiungendo il ruolo di Responsabile Aziendale in soli 2 anni e in quello Assicurativo nel ruolo di Senior Advisor; mentre nei ruoli di Amministratore e Business Developer per agenzie di scommesse e imprese individuali operanti nel settore della ristorazione e tabaccheria, responsabile delle attività di start-up e gestionali volte a raggiungere i target di fatturato e margine prefissati e i massimi livelli di customer satisfaction. Ho sviluppato notevoli competenze nell'identificazione di progetti innovativi di sviluppo del business aziendale, nella pianificazione delle attività di vendita, nell'implementazione di nuove strategie commerciali e nella negoziazione/contrattazione e gestione con clienti e fornitori. Ho realizzato performance che hanno determinato il raggiungimento di tutti i personali obiettivi prefissati mediante l'ottimizzazione delle strategie commerciali e di vendita. Possiedo sviluppate abilità di organizzazione del lavoro, predisposizione al coordinamento delle risorse umane ed una spiccata attitudine relazionale volta soprattutto a comprendere ed anticipare le esigenze del cliente e a stabilire un rapporto caratterizzato da empatia e fiducia.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dal 2015 ad Oggi	RESPONSABILE AZIENDALE ITALIA WORK & SOLUTION – DIVISIONE SDL CENTROSTUDI SPA Mazzano (BS)
-----------------------------	---

Società che si occupa di Consulenza alle Imprese

Principali Responsabilità

- Pianificazione della strategia organizzativa con riferimento a obiettivi da raggiungere .
- Sviluppo del portafoglio clienti orientandone costantemente la gestione commerciale al raggiungimento degli obiettivi personali assegnati.
- Recruiting di nuovi collaboratori garantendo il perseguimento degli obiettivi, monitorando periodicamente i risultati, suggerendo azioni correttive e garantendo la loro efficace implementazione.

Risultati Raggiunti

- Ho raggiunto gli obiettivi prima della data prefissata, come la posizione di Managing Director in 2 mesi ,quando la media e' di 12 mesi con riconoscimenti da parte dei Leader dell'Azienda.\$
- Raggiungendo la qualifica di **Responsabile Aziendale Italia** in soli "2 Anni"
- Ho realizzato in breve tempo un Free Point in quel di Rossano Calabro.
- Ho creato una rete di 320 collaboratori facendo raggiungere loro gli obiettivi prefissati.

Dal 2013 al 2015	SENIOR ADVISOR A1 LIFE <i>Società che si occupa di Intermediazione Assicurativa</i>	Rende (CS)
-----------------------------	---	-------------------

Principali Responsabilità

- Pianificazione della strategia organizzativa con riferimento a obiettivi da raggiungere .
- Sviluppo del portafoglio clienti orientandone costantemente la gestione commerciale al raggiungimento degli obiettivi personali assegnati.
- Recruiting di nuovi collaboratori garantendo il perseguimento degli obiettivi, monitorando periodicamente i risultati, suggerendo azioni correttive e garantendo la loro efficace implementazione.

Risultati Raggiunti

- Ho raggiunto gli obiettivi prima della data prefissata, come la posizione di Senior in 3 mesi, quando la media e' di 18 mesi con riconoscimenti da parte dei Leader dell'Azienda.
- Ho realizzato in breve tempo un back office in quel di Rossano Calabro.
- Ho creato una rete di 12 collaboratori facendo raggiungere loro gli obiettivi prefissati.

Dal 2009 ad Oggi	AMMINISTRATORE/ BUSINESS DEVELOPER SLOT E SPORT SRL <i>Società che si occupa della gestione di un'agenzia di scommesse sportive ed ippiche.</i>	Mirto Crosia (CS)
-----------------------------	---	--------------------------

Principali Responsabilità

- Gestione della sala scommesse Ippica e Sportiva assicurando la corretta amministrazione della clientela, mantenendo i rapporti commerciali con i clienti.
- Pianificazione della strategia organizzativa con riferimento a obiettivi da raggiungere e reperimento delle risorse necessarie.
- Sviluppo del portafoglio clienti orientandone costantemente la gestione commerciale al raggiungimento degli obiettivi personali assegnati.
- Organizzazione del lavoro al fine di allocare il tempo a disposizione tra le attività di vendita più opportune.
- Monitoraggio costante del conto economico e dello stato patrimoniale al fine di ottimizzare i piani di espansione del business, identificare eventuali scostamenti degli obiettivi assegnati ed implementare azioni correttive adeguate.
- Recruiting di personale qualificato per gli effettivi fabbisogni dell'agenzia, coordinandone le attività e garantendo il perseguimento degli obiettivi, monitorando periodicamente i risultati, suggerendo azioni correttive e garantendo la loro efficace implementazione.
- Fidelizzazione dei clienti in essere nell'ambito dei servizi offerti.
- Gestione contabilità e verifica cassa.
- Previsioni di vendita e di proposte per nuovi approcci commerciali.

Risultati Raggiunti

- ✓ Ho raggiunto tutti gli obiettivi di fatturato nel rispetto delle tempistiche e delle guideline fornite, apportando innovazione alla location.
- ✓ Ho creato gruppi di lavoro particolarmente coesi ed orientati al raggiungimento dell'obiettivo generale della squadra, capace di rendersi autonomo nella gestione delle attività distribuite.

Dal 2004 ad 2013	SALES MANAGER SPORTING CAFÈ <i>Ditta individuale, bar, tabacchi e scommesse sportive</i>	Rossano Calabro
-----------------------------	--	------------------------

Principali Responsabilità

- Elaborazione degli obiettivi di vendita, del budget commerciale e dei piani pluriennali assicurando il costante monitoraggio del mercato locale e definendo le azioni e gli strumenti più idonei al raggiungimento degli obiettivi.
- Definizione di proposte commerciali alternative sulla base delle esigenze e preferenze del cliente e nel rispetto dei vincoli tecnico-strategici e di prezzo prefissati.
- Pianificazione di tutte le azioni di vendita, programmando gli interventi in funzione della tipologia di clientela, del settore di riferimento e delle priorità definite.
- Responsabile dell'allestimento del punto vendita seguendone tutte le fasi relative al trasferimento della location nel rispetto dei costi, dei tempi e del budget a disposizione.
- Mantenimento e miglioramento della motivazione e professionalità dei collaboratori, assegnando obiettivi e compiti, dando appropriato sostegno nelle difficoltà e valutandone i risultati.
- Supervisione e controllo di tutte le attività e nell'assunzione delle decisioni più importanti.

Risultati Raggiunti

- ✓ Ho trasferito la tabaccheria in una zona strategica, dal punto di vista commerciale, della città.
- ✓ Ho rinnovato il locale e ampliato i servizi offerti, raggiungendo tutti gli obiettivi prefissati.
- ✓ Ho triplicato il fatturato della tabaccheria e consolidato il rapporto di collaborazione con i clienti primari con conseguente aumento della fidelizzazione.

Dal 2002 ad 2010	RESPONSABILE COMMERCIALE E VENDITE ARREDITALIA SRL <i>Azienda di arredi commerciali</i>	Rossano Calabro
-----------------------------	---	------------------------

Principali Responsabilità

- Elaborazione della strategia commerciale, degli obiettivi e del budget, assicurando il costante monitoraggio del mercato e definendo le azioni e gli strumenti più idonei al raggiungimento degli obiettivi.
- Pianificazione, progettazione, coordinamento e ottimizzazione di tutte le attività operative e strategiche per renderle efficaci e funzionali agli obiettivi aziendali operando nel rispetto delle direttive ricevute e dei piani approvati.
- Responsabile di analisi di fattibilità e sviluppo business plan, a medio e breve termine.
- Gestione dei rapporti con gli Istituti di Credito negoziando le trattative più vantaggiose per l'azienda.

- Coordinamento delle attività di un team di 5 collaboratori: definizione di linee guida, compiti e responsabilità fornendo elementi di valutazione in termini di risultati raggiunti.

Risultati Raggiunti

- Ho raggiunto gli obiettivi prefissati nel rispetto delle tempistiche stabilite, come la vendita di macchine gelato Carpigiani, ottenendo sconti sul fatturato dell'anno di riferimento e riconoscimenti dai collaboratori per il lavoro svolto.
- Ho realizzato alcuni locali in Germania.
- Ho concluso trattative rispettose dei vincoli quantitativi e qualitativi imposti dall'azienda.

**Dal 1993
ad 2005**

BUSINESS DEVELOPER

ARTURO CONVERSO

Bar – Ristorazione - Ricevitoria

Rossano Calabro

Principali Responsabilità

- Rilevamento e rinnovamento della società sia a livello gestionale che di arredo.
- Commercializzazione e creazione di linee guida di vendita durante le fasi di start-up del punto vendita definendo le azioni e gli strumenti più idonei al raggiungimento degli obiettivi.
- Coordinamento e guida dei programmi merceologici.
- Predisposizione dei piani promozionali.
- Supervisione del corretto andamento di ordini e vendite.
- Responsabile delle spese operative, dei costi fissi, delle quantità delle vendite.
- Coordinamento del personale.
- Ho venduto l'attività rilevando una Tabaccheria.

Risultati Raggiunti

- Ho effettuato lo start-up, l'organizzazione e la razionalizzazione del personale con un notevole incremento di efficienza organizzativa e di fatturato.
- Ho gestito l'attività in modo brillante ottenendo il premio dalla Sisal, raggiungendo il primo posto in Italia per fatturato, numero di combinazioni giocate/vendute di Totocalcio.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1993	Diploma di Ragioneria presso l'Istituto Tecnico Europeo di Cosenza
2012	Corso formativo di caffetteria presso l'istituto Master Coffee School di Pescara
2002/2010	Corsi commerciali e di vendita presso aziende partner: Carpigiani, Ifi.
2013/2014	Master Sales Management Marketing (Luiss)
2013	Comunicazione efficace & Structogram
2014	Oltre ogni schema/ PNL PRATICITIONER
2014	A1 Management
2014	Intermediazione e Negoziazione
2014	THE 7 HABITS di FRANKLIN COVEY
2016	Laurea "SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE" (Universita' Popolare degli Studi di Milano)

COMPETENZE LINGUISTICHE ED INFORMATICHE

- Buona conoscenza della lingua Inglese sia scritta che parlata.
- Buona conoscenza del PC, dei principali sistemi operativi presenti sul mercato, dei principali pacchetti software in ambiente Windows.

DATI PERSONALI

Nato il 29/01/1974 Indirizzo: Via G. Gentile SNC 87067 Rossano, (CS)

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003

ARTURO CONVERSO