



Luigi Gigliotti

Data di nascita: 23/06/1984 | **Nazionalità:** Italiana | **Numero di telefono:**

(+39) 3297147472 (Cellulare) | **Indirizzo e-mail:** luigigigliottidr@gmail.com |

Indirizzo: via del poggetto 39, 05011, Allerona, Italia (Abitazione)

● ESPERIENZA LAVORATIVA

16/04/2020 – ATTUALE Umbria, Italia

ASSISTENTE TECNICO INFORMATICO

Conduzione tecnica dei laboratori informatici garantendone l'efficienza, la funzionalità, e il supporto allo svolgimento delle attività, provvedendo inoltre alla manutenzione ordinaria e straordinaria della componentistica software e hardware dell'istituto.

09/2019 – 09/2020 Perugia, Italia

WEB MARKETING SPECIALIST MARKETING 01

Partecipo per conto di Marketing 01 con cadenza settimanale a meeting su scala nazionale, principalmente centro-nord Italia, incentrati sull'utilizzo degli strumenti di web marketing dedicati a piccole e medie imprese. Successivamente, al termine del meeting curo la parte commerciale erogando una consulenza specifica recandomi presso l'azienda che la richiede.

Analizzo lo stato attuale del cliente, le attività di marketing realizzate in passato e realizzo un piano di web marketing personalizzato in base agli obiettivi condivisi in precedenza.

09/2018 – 09/2019 Roma, Italia

AREA MANAGER - TEAM LEADER ATTITUDE SRL

Curo per Attitude il progetto Glo di British American Tobacco sulle province di Terni, Perugia, Arezzo, Siena, Viterbo. Il mio compito è assicurare il raggiungimento degli obiettivi di acquisizione, gestione e sviluppo di nuovi clienti nell'Area di competenza. In particolare, mi occupo di:

Pianificare e supervisionare le attività commerciali di un team composto da 6-7 venditori diretti e da circa 30 collaboratori esterni.

Assicurare il raggiungimento degli obiettivi di vendita nell'area di competenza attraverso il costante monitoraggio dei risultati e dei KPI.

In qualità di riferimento commerciale, interagire con i distributori presenti sul territorio di competenza.

Sviluppare reti relazionali al fine di sviluppare nuove opportunità di business.

Raccogliere e trasferire intelligence sul mercato di riferimento al Project Manager al fine di sviluppare e implementare le migliori attività commerciali e promozionali nell'area di competenza.

Formare il proprio team (on/off the job training).

Trovare e coinvolgere nuovi collaboratori.

04/2017 – 09/2018 Cesena, Italia

AREA MANAGER UMBRIA - MARCHE - ABRUZZO - PUGLIA - CALABRIA - SICILIA SOLO AFFITTI SPA

Punto di riferimento sul territorio, trasmetto agli affiliati i valori, l'organizzazione e il metodo operativo della Casa Madre.

Pianifico gli obiettivi operativi ed economici di ogni singola agenzia e definisco in collaborazione con la rete le strategie commerciali al fine di raggiungere gli standard prefissati.

Supporto le agenzie affiliate nella selezione, gestione, organizzazione e motivazione del personale.

Rappresento la casa madre nella gestione dei rapporti con la rete, mi occupo delle trattative di rinnovo del contratto di franchising, sono responsabile del fatturato complessivo dell'area assegnata.

Organizzo incontri periodici con le agenzie a carattere regionale e interregionale.

11/2014 – 03/2017 Cesena, Italia

TUTOR D'AREA UMBRIA - PROVINCIA DI RIMINI - MARCHE - ABRUZZO - PUGLIA SOLO AFFITTI SPA

Supporto lo sviluppo del business delle agenzie immobiliari presenti sul territorio, affiancando i titolari nelle trattative commerciali più complesse, nella selezione e motivazione del personale e nell'organizzazione strategica dell'agenda lavori al fine di perseguire gli obiettivi di sviluppo pianificati. Mantengo le relazioni tra franchisor e franchisee, e rappresento, per queste ultime, il punto di riferimento su base territoriale.

Affianco le agenzie in fase di apertura impartendo il metodo operativo Solo Affitti, le competenze tecniche e organizzando l'ufficio secondo l'impostazione del franchisor, inoltre supporto gli affiliati in tutte le operazioni di preapertura delle agenzie.

Assisto e monitoro i nuovi affiliati visitandoli a intervalli regolari e supportandoli telefonicamente, intervenendo qualora vi siano errori nell'applicazione del metodo operativo.

Mantengo rapporti costanti con tutte le agenzie presenti nel territorio assegnato, analizzo l'andamento di ogni singola agenzia valutandone le eventuali difficoltà e fornendo supporto strategico.

Organizzo iniziative pubblicitarie occupandomi della scelta dei canali, della ricerca delle offerte commerciali migliori e della raccolta delle adesioni da parte degli affiliati.

Pianifico incontri tra le agenzie affinché avvenga un continuo confronto e scambio di informazioni tra gli affiliati.

11/2009 – 04/2011 Milano, Italia

CONSULENTE DI VENDITA SKY ITALIA SRL

Promozione e sottoscrizione di abbonamenti Sky residenziali e business, gestione del parco abbonati Sky. Fin da subito sono stato un punto di riferimento per la formazione e l'affiancamento dei nuovi ingressi. A Settembre 2010 ho vinto il riconoscimento "Platinum" che prevedeva un piano guadagni più cospicuo e un fisso giornaliero più alto.

04/2011 – 07/2013 Milano, Italia

SALES AGENT SKY ITALIA SRL

Responsabile di un portafoglio di punti vendita denominati Sky Center assegnati sulla zona di competenza, nonché dell'implementazione dei punti vendita e delle iniziative promozionali Sky sugli stessi.

Gestisco punti vendita facenti parte sia della Distribuzione Moderna ossia grandi insegne nazionali, sia della Distribuzione Tradizionale, punti vendita di prossimità e piccole realtà specializzate.

Mi avvalgo della collaborazione di un gruppo di consulenti di vendita che ho il compito di selezionare, formare, coordinare e supportare, nonché di pianificare sui punti vendita nel rispetto dei budget assegnati per garantirne un'adeguata copertura.

Curo la tenuta dei rapporti con i partner commerciali e ne assicuro la loro fidelizzazione.

Analizzo quotidianamente la reportistica riguardante la produttività dei punti vendita e della forza vendite nonché gli avanzamenti vs target ed il corretto utilizzo del budget assegnato.

Sono chiamato a garantire la visibilità delle offerte nazionali sul mio portafoglio, attraverso l'utilizzo e l'esposizione dei materiali pubblicitari, garantisco il corretto utilizzo del brand Sky collaborando ed interfacciandomi con le strutture aziendali preposte.

Mi occupo della ricerca e della partecipazione a fiere ed eventi per conto di Sky Italia tra i quali: Umbria Jazz 2012, Expo Tecnocom, Expo Casa, Caccia e Pesca Village.

A Luglio 2011 ho vinto un viaggio premio a Las Vegas come migliore agente d'Italia; a Marzo 2012 mi è stata affidata la gestione di tutta la DM della provincia di Perugia comprendente insegne come Mediaworld, Euronics, Unieuro, Expert, Coop; sono stato fin da subito tra i primi agenti di vendita a livello nazionale distinguendomi per impegno e professionalità. Ho creato una squadra di venditori che attualmente opera principalmente sul centro commerciale Collestrada di Perugia tra le più competitive e coese del centro Italia.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

04/2010

DOTTORE IN TECNICA PUBBLICITARIA Università per Stranieri di Perugia

Il corso di laurea in Tecnica Pubblicitaria mi ha fornito competenze nell'ambito della comunicazione d'impresa, del marketing, della comunicazione sociale e pubblicitaria.

TRIC816004 - A6A0374 - REGISTRO PROTOCOLLO - 0007745 - 17/11/2023 - IV.5 - E

Nel 2009 ho partecipato al programma di studi Erasmus frequentando l'Universidade Nova de Lisboa, Portogallo

26/05/2020

ECDL IT SECURITY AICA

Sito Internet www.aicanet.it

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre: **ITALIANO**

Altre lingue:

	COMPRENSIONE		ESPRESSIONE ORALE		SCRITTURA
	Ascolto	Lettura	Produzione orale	Interazione orale	
INGLESE	A2	A2	A1	A1	A1
SPAGNOLO	B1	B1	B1	B1	B1
PORTOGHESE	B1	B1	B1	B1	B1

Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato

COMPETENZE DIGITALI

Conoscenza sistema operativo Windows da 95 ad 11 | Padronanza del Pacchetto Office (Word Excel PowerPoint ecc) | Gestione autonoma della posta e-mail | Windows e Linux (interfaccia grafica e comandi da shell) | Sistemi Windows e Linux, in ambito desktop e server, via GUI e CLI | Sistemi operativi: MS WINDOWS, Linux | Utilizzo di software Microsoft, Apple e Linux pc e smartphone | Ottima familiarità con sistemi operativi Microsoft Windows, Apple MacOS, Android ed iOS | assemblaggio, pulizia e manutenzione Computer sia fissi che portatili | Progettazione, assemblaggio, diagnosi e riparazione PC | Competenze assemblaggio e disassemblaggio Hardware | conoscenza dei componenti del pc e assemblaggio | Implementazione reti lan, wan; Reti wifi, reti delocalizzate | Networking: configurazione e gestione di reti

ULTERIORI INFORMAZIONI

COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Competenze organizzative Spiccato senso pratico e doti da leader mi hanno portato ad essere responsabile di una squadra di 13 venditori nell'esperienza lavorativa con Sky Italia e successivamente con Attitude per British American Tobacco.

Le mie esperienze lavorative mi hanno permesso di acquisire buone capacità organizzative, relazionali e comunicative, attitudine alla negoziazione e mediazione, al problem solving, e al lavoro di gruppo, forte capacità di lavorare sotto stress.

I miei studi e le mie esperienze all'estero mi hanno dato una forte adattabilità, dinamismo, flessibilità e predisposizione ai rapporti interpersonali. Mi piace inoltre lavorare in ambienti multiculturali.

COMPETENZE COMUNICATIVE E INTERPERSONALI

Competenze comunicative e interpersonali Entusiasmo, spirito d'iniziativa e dinamismo mi permettono di motivare le persone con cui collaboro e spingermi a raggiungere con facilità gli obiettivi prefissati.

Capacità di ascolto e di comunicazione, spirito di gruppo e capacità di coinvolgere gli altri collaboratori verso il conseguimento di obiettivi comuni.

COMPETENZE PROFESSIONALI

Competenze professionali

Nel lavoro di Sales Agent e Area Manager ho acquisito diverse capacità tra le quali:

Capacità di lavorare per obiettivi sviluppata attraverso la definizione di target da raggiungere.

Capacità organizzativa e di pianificazione sviluppata attraverso le procedure di pianificazione delle attività di visita e di gestione del portafoglio clienti.

Predisposizione al problem solving data dall'approccio collaborativo adottato negli incontri con i clienti finalizzato alla comprensione delle loro esigenze e all'individuazione della soluzione più idonea oltre che nella gestione come prima interfaccia dei problemi emersi nell'uso dei servizi e le contestazioni dei clienti.

ALTRE COMPETENZE

Altre competenze

Adoro viaggiare con lo zaino in spalla; sono appassionato di fotografia; partecipo, a livello agonistico, a manifestazioni sportive.
