

Curriculum Vitae



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome D' ORIA BATTISTINA
Nazionalità Italiana

ESPERIENZA LAVORATIVA

- **Date** **Ottobre 2021 ad oggi**
Edison Energia Spa
Sales Account Manager canale installatori
Gestione e sviluppo portfolio negozi Edison sul territorio della Lombardia.
- **Date** **dicembre 2018 – settembre 2021**
Arval Italia gruppo BNP Paribas
Account Manager National
Gestione e sviluppo portafoglio clienti aziende National
- **Date** **ottobre 2017 a novembre 2018**
Randstad Italia – Account Manager.
Gestione portafoglio aziende, sviluppo nuovi clienti e recruiting persone

• **Date**

gennaio 2016 – settembre 2017

Gas Natural Vendita - Sales Area Manager.

Gestione centri territoriali a portfolio, assegnazione e avanzamento target.

Scouting nuovi imprenditori/agenzie sul territorio.

Formazione nuovi agenti, affiancamento in vendita e cura della visibilità presso i centri territoriali su strada.

Costante aggiornamento sulla concorrenza e sul territorio per infondere competenze e tecniche di vendita efficaci sui venditori.

• **Date**

aprile 2011- settembre 2015

Vodafone NV

Direzione Vendite Consumer

Sales Account Vodafone Store

Gestione e responsabilità di un portfolio composto da 30 punti vendita Vodafone Store, dislocati sul territorio di Milano e provincia.

L'attività veniva svolta in stretta collaborazione con imprenditori affiliati in franchising.

Scouting di nuovi imprenditori e location sul territorio; a tutto tondo gestivo l'apertura, lo sviluppo e la chiusura dei punti vendita, entrando anche nello specifico della certificazione della forza vendita degli stessi.

Stretto rapporto con i venditori, declinazione dei target e monitoraggio degli avanzamenti settimanali e mensili.

Altresì importante era l'analisi del conto economico del punto vendita, nonché la ricerca delle strategie migliori di sell-in e sell-out sempre finalizzate al raggiungimento degli obiettivi.

• **Date**

aprile 2007 – marzo 2011

Vodafone NV

Direzione Vendite Business

Business Sales Account Vodafone Store

Responsabile dello sviluppo dell'attività relativa al segmento business su Vodafone Store in Lombardia:

- Assegnazione target e gare
- Sviluppo della vendita di contratti business
- Formazione sull'offerta business on site presso i rivenditori
- Affiancamento su trattative complesse in negozio e presso le aziende
- Supporto su inserimenti di tipo business
- Sviluppo e intermediazione tra i dipartimenti Business e Consumer.

• **Date**

ottobre 2001 – marzo 2007

Vodafone NV

Direzione Vendite Business

Customer Base Account

Responsabile dello sviluppo dell'attività relativa al segmento business su

Agenzie Vodafone Business:

- Assegnazione target e gare
- Vendita di contratti business in affiancamento ai venditori delle agenzie.
- Formazione sull'offerta business on site presso le agenzie
- Affiancamento su trattative complesse
- Supporto su inserimenti di tipo business
- Sviluppo e intermediazione tra i dipartimenti Business e il call center.

• **Date**

Omnitel Pronto Italia

Call Center operatore telefonico

Operatore 190 (1anno)

Operatore attivazioni (1anno)

Operatore recupero crediti (2 anni)

Credit Analyst su segmento aziende (2anni)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- **Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione** Terzo Istituto Tecnico per il turismo Artemisia Gentileschi settembre 1988 – giugno 1993
- **Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio** Materie letterarie e tecniche
- **Qualifica conseguita** Operatore tecnico turistico

CORSI DI FORMAZIONE:

Problem Solving
Negoziazione Creativa
Public Speaking
Corso di sicurezza aziendale

Programma di certificazione Sales Account, MIP Università Bocconi di Milano.
Assessment e certificazione degli addetti vendita della catena Vodafone Store

MADRELINGUA

Italiana

ALTRE LINGUE

- **Capacità di lettura** INGLESE Intermedio B1
- **Comprensione** Intermedio B1
- **Capacità di espressione orale** Intermedio B1

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI**

Acquisita nel tempo e in diversi ambienti lavorativi elevata capacità relazionale e di gestione delle controversie.
Cercando sempre di mediare e negoziare ho imparato a volgere le situazioni in positivo per ottenere quanto prefissatami come obiettivo.
Riconosciuta capacità di vendita in ambito B2B e B2C acquisita sul campo e in aula, nonché competenze nella formazione del personale sia in aula sia in affiancamento sul territorio.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

Acquisita abilità nello sviluppo di un progetto; analisi del territorio per nuove aperture, prospetto costi/ricavi e ricerca nuovi imprenditori.
Selezione locali sul territorio, allestimento, approvvigionamento magazzino, recruiting forza vendita, formazione e certificazione successiva venditori, all' interno del punto vendita.
Marketing sul punto vendita per avviamento sul territorio, assegnazione/ declinazione obiettivi e monitoraggio degli stessi.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

Utilizzo dei principali pacchetti Office, Word, Excel, Power Point e dei sistemi windows e ERP Oracle.

PATENTE O PATENTI

Tipo B