



STEFANO

FEDERICO

Libero Professionista – Sales
Retail&Office

PROFILO

Professionista abile nelle vendite e nello sviluppo del portafoglio clienti, dotato di eccellenti capacità comunicative, di gestione dei clienti e problem solving, conosce bene il territorio e i problemi legati alla micro-imprenditorialità. Appassionato di politica, attento e sensibile ai problemi sociali legati al mondo del lavoro, alla cura ed alla sostenibilità ambientale, crede nello sviluppo del territorio attraverso le politiche orientate alla green-economy

CONTATTO

TELEFONO:
3939305416

INDIRIZZO DI POSTA ELETTRONICA:
stefano.federico90@gmail.com

HOBBY

Politica – Green Economy
Musica – Cantautore/Cantante
Lettura
Viaggi
Sport – Calcio e Palestra

ISTRUZIONE

Regione Lombardia

1996 - 1997

Corso di Formazione Post Diploma "Legge 626 sicurezza sui luoghi di Lavoro"

Regione Lombardia

1995 - 1996

Corso di Formazione Post Diploma "Gestione, Trattamento e Smaltimento dei Rifiuti"

Corso di Formazione Post Diploma "Controllo e Depurazione delle Acque"

Università Statale di Milano – Dipartimento di Scienze Fisiche Applicate

1991-1994 Frequenza Universitaria presso la facoltà di Fisica di Milano

ITIS E. Molinari

1990 – 1991

Perito Industriale Capotecnico Specializzazione Fisica Industriale

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Libero Professionista – Retail&Office

Giugno 2021 ad oggi

Attività di vendita e consulenza per aziende che operano nell' ambito Retail&Office

NASPI – iscritto alle liste di disoccupazione

2019 – giugno 2021

Iscritto alle liste di disoccupazione per cessata attività di RGV Paper S.r.l

RGV Paper S.r.l – Sales Manager

2012 - 2019

Responsabile commerciale area Nord Milano e Provincia, Bergamo e Provincia, Brescia e Provincia, Veneto. Sviluppo e aumento del portafoglio clienti del 30%

RGV Paper, Jolly Supplies S.r.l – Agente Plurimandatario

2008 - 2012

Creazione, gestione e sviluppo della clientela per il territorio di Milano, Bergamo e Provincia, Brescia e Provincia.

FLT S.p.A. – Agente di Commercio

2006 - 2008

Responsabile Commerciale per l'intera Area della regione Lombardia per lo sviluppo ed il lancio dei nuovi prodotti legati alla fotografia tradizionale e digitale (fotoalbum, fotolibri, fotoagende, fotogadgets ecc..).

Sviluppo e gestione del portafoglio clienti (negozi,e GDO)

General Trust S.r.l – Responsabile Logistica e Vendita

2001 - 2006

Responsabile logistica e vendita per la Regione Lombardia nel settore della distribuzione materiale fotografico Lombardia e Piemonte.

Gestione logistica 15 fattorini.

Gestione e sviluppo portafoglio clienti (negozi,e GDO)

Laboratori Fotografici S.p.A. – Responsabile Commerciale e Logistica

1997 - 1999

Responsabile Commerciale e Responsabile Logistica nel settore della distribuzione materiale fotografico Lombardia e Piemonte

Gestione logistica 9 fattorini

Gestione e sviluppo portafoglio clienti(negozi,e GDO)

Sopran S.p.A. – Procacciatore d'affari

1997 - 1999

procacciatore di affari nell'ambito della sicurezza nei luoghi di lavoro

COMPETENZE

Conoscenze Informatiche: Buona conoscenza dell'uso del PC e degli applicativi più diffusi (Word, Excel, Power Point ecc.)

Lingue Straniere: Buona conoscenza della lingua Francese e Inglese