

PATRIZIO DE SANTIS



Durante il periodo degli studi universitari ho svolto la mia attività lavorativa in ambito strettamente **Commerciale**; Ma l'esperienza di maggior rilevanza l'ho avuta dopo il conseguimento del Diploma Universitario in Economia Aziendale e Bancaria, occupandomi di **Amministrazione, Contabilità e Vendita** in un'azienda di medie dimensioni.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

08/2019 - 06/2020 **BRICOFER GROUP S.P.A.** – Direzione Generale Via Vincenzo Tineo, 97
Ufficio Fatturazione:
Gestione fatturazione passiva, controllo di gestione magazzini, note credito, reclami e resi al fornitore.

08/2018 – 08/2019 *Impiegato Ufficio Commerciale (ufficio codifiche e flussi anagrafici):*
Gestione anagrafica, gamma, prezzi articoli a sistema; Promozioni, Ordini.

11/2017 – 12/2017 **SWAROVSKI S.P.A.** McArthur Designer Outlets Castel Romano – Roma
Addetto alle vendite:
Chiusura negozio, Attività di cassa, Vendita assistita.

01/2016 – 10/2017 **GRUPPO PRIMAVERA SRL (BUNKER PORTE BLINDATE)** – Latina
Impiegato amministrativo e addetto alle vendite:
Gestione portafoglio clienti, Fatturazione, Finanziamenti, Ordini, Spedizioni, Chiamate, Appuntamenti, Gestione fornitori e agenti, vendita diretta al cliente in showroom interno all'azienda, Gestione quantitativa e contabile del magazzino, Ordini Container.
Vendita porte blindate, infissi, porte interne.

01/2012 – 02/2013 **AMR SERVICES SRL (AGENZIA PARTNER FASTWEB)** – Roma
Operatore Telefonico:
Attività di telemarketing con chiamate outbound,
Assistenza clienti con chiamate inbound

02/2011 – 09/2011 **TECNOCASA Studio Torrevicchia-Gemelli srl** – Roma
Agente Immobiliare:
Gestione Portafoglio clienti, presa appuntamenti, Rilievi Misure, Telemarketing, Valutazioni immobiliari, Inserimento pubblicità e annunci, conclusione contratti.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

04/2018 **MASTER in Gestione, Sviluppo e Amministrazione delle Risorse Umane/
Alma Laboris Business School – Roma**

Piano di studio: Organizzazione aziendale e Funzione Risorse Umane
La selezione delle Risorse Umane
Valutazione e Sviluppo delle Prestazioni e del Potenziale
La Formazione e Processo formativo
Tecniche di comunicazione
Aspetti Contrattuali nel Rapporto di Lavoro
La Gestione delle Relazioni Sindacali
L'amministrazione del Personale
Politiche di Retribuzione e sistemi di Incentivazione
La Gestione delle Fuoriuscite di Personale

03/2018 **TECNICO COMMERCIALE MARKETING AMBITO RISORSE UMANE
(Corso Forma.Temp promosso dall'Academy di AreaJob SPA) – Reggio Emilia**

Piano di studio: Diritti e doveri dei lavoratori temporanei
HR in ambito commerciale
Vendita efficace
Busta Paga e costo del lavoro

24/2018 **SALES CONSULTANT
(Corso Forma.Temp promosso da Swarovski Retail Academy) – Milano**

09/2011–10/2015 **LAUREA TRIENNALE IN ECONOMIA AZIENDALE E BANCARIA
(Università LUMSA) – Roma**

09/2004–07/2009 **DIPLOMA DI RAGIONIERE E PERITO COMMERCIALE
Istituto Tecnico Commerciale Statale Vittorio Bachelet – Roma**

CAPACITA' E COMPETENZE ACQUISITE

Madrelingua: Italiano
Altre Lingue: Inglese Livello B1 (scritto e parlato)
Francese Livello A2 (scritto e parlato)

Corso professionale: Nel 2015 Conseguimento Attestato ECDL
(Utilizzo di Word, Excel, Power Point, Outlook, Access)

Altre Informazioni: Patente B (Automunito)
Disponibilità immediata su tutto il territorio nazionale.

Il sottoscritto autorizza il trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dal D.lgs 196/03