

Francesca Rossi

06/01/1983

Corso della Vittoria, 31/e, Novara 28100 (NO)

ms.francesca.rossi@gmail.com

392 3105727



Esperienze

Sales Manager

Metal Press Spa (Fabbricazione prodotti in metallo, ferro e acciaio)
Febbraio 2020 - Attualmente

Inserimento ordini, Gestione e aggiornamento listini, Gestione e fidelizzazione di clienti nazionali ed esteri, Identificazione di nuove opportunità commerciali. espansione portafoglio clienti dell'azienda e aumento fatturato, Creare e implementare rapporti e analisi sulle vendite Collaborare, supportare e valutare gli agenti Sviluppo di iniziative volte alla razionalizzazione dei servizi commerciali e delle procedure interne Coordinamento interno dell'azienda con i dipartimenti di produzione, grafica, logistica, amministrazione e qualità per garantire l'efficienza e la soddisfazione del cliente. Partecipazione a fiere di settore

ERP Arca Evolution

Hospitality Manager

Combo (Turismo)
Maggio 2019 - Gennaio 2020

Occuparsi delle vendite, livelli di occupazione, tariffe e i ricavi su tutti i canali diretti e indiretti (revenue management) Fornire reportistica inerenti forecast, vendite e redditività Coordinare le operazioni di booking, di accoglienza degli ospiti e di tutti i servizi erogati dall'arrivo alla partenza dei clienti Assumere e successivamente organizzare ruoli, orari e compiti del Team di ricevimento, tra front e back office Gestire operativamente gruppi, attività culturali e musicali, eventi privati Garantire un'eccellente customer experience 24/7, gestendo i feedback degli ospiti in maniera proattiva Supervisionare il rispetto delle normative e di tutti gli adempimenti burocratici e amministrativi necessari Garantire livelli di ordine e pulizia monitorando i servizi di housekeeping e manutenzione Lavorare a stretto contatto con F&B Manager e il capo della Struttura per promuovere l'immagine di Combo

SiteMinder Mews B2C

Business Developer

Grapevine Srl - The Insiders (Marketing e pubblicità)

Gennaio 2019 - Maggio 2019

Riportando al Country Manager mi occupavo di sviluppo del business Hunting: sviluppo del database di potenziali clienti assegnato in funzione degli obiettivi prefissati, Raggiungimento del fatturato assegnato Fornire forecast sull'andamento e fatturazione inserendo informazioni accurate sulle attività di vendita e risultati nel sistema CRM Gestire le opportunità, rispettare le scadenze, formulare raccomandazioni pertinenti su prodotti e servizi aggiuntivi Collaborare con il reparto marketing e tecnico per promuovere e supportare prodotti e servizi Lavoro in campo circa 3 giorni a settimana (appuntamento con clienti). Collaborare con i clienti già acquisiti per supportare i nuovi progetti Collaborare con i team locali ed europei per migliorare continuamente lo sviluppo del business

ZOHO business development marketing

Head of Sales

Roomcloud – Tecnes Milano Srl (Internet e servizi informatici)

Giugno 2017 - Dicembre 2018

Riportando direttamente all'Amministratore Delegato, ho reclutato, sviluppato e formato un team di top performer per espandere le vendite dell'organizzazione sul mercato Mi occupo di espansione del portafoglio clienti e delle partnership strategiche (livello C) identificando nuove opportunità, guidando il processo di negoziazione per aumentare i profitti Ho sviluppato le procedure per il Dipartimento Commerciale (script, template, offerte commerciali, tecniche di vendita, sistema incentivante) e interfunzionali per migliorare il livello di servizio e accrescere la produttività del team per aumentare l'acquisizione di nuovi clienti, up e cross selling Follow-up costante delle performance di vendita analizzando report di prodotto/vendite settimanali per identificare opportunità di crescita, revisione dei contratti esistenti di clienti/partner e creazione report completi per ogni regione target su base trimestrale e annuale Facilitato i programmi di formazione per acquisire e far crescere la fidelizzazione, spiegando strumenti e procedure a clienti / partner attraverso dimostrazioni da remoto o face to face (training, webinar) Lavorare in collaborazione con i reparti Marketing e Sviluppo Prodotto comunicando le esigenze dei clienti per identificare nuove opportunità di business e capitalizzarle (sviluppo nuove funzionalità, integrazione di terze parti tramite API) Agire come contatto diretto per 60 partner nella regione EMEA (rivenditori, fornitori, partner commerciali e / o tecnologici) e sviluppare e mantenere relazioni eccellenti con loro Nuove opportunità di vendita generate sviluppando relazioni con clienti / partner nuovi ed esistenti attraverso la gestione personalizzata degli account e partecipando anche a riunioni, conferenze e fiere in Europa

TEAM LEADER B2B PMS BUSINESS
DEVELOPMENT PARTNERSHIP SAAS SALESFORCE VENDITA MICROSOFT
OFFICE GOOGLE

Vice Responsabile

Signor Prestito SpA (Servizi Finanziari)

Aprile 2016 - Giugno 2017

Nel mio ruolo era previsto, insieme al Manager di Filiale, partecipare all'elaborazione di piani a breve e medio termine per il raggiungimento degli obiettivi commerciali assegnati; collaborare con la Direzione Commerciale e Marketing suggerendo attività di sviluppo (eventi sul Territorio), di proposta dell'offerta (campagne ad hoc) e azioni da intraprendere per assicurare o migliorare la soddisfazione del cliente (dalla contrattualistica a suggerimenti volti a migliorare i livelli di servizio); assicurare attività di acquisizione diretta dei clienti prospect e di gestione del portafoglio assegnato in funzione degli obiettivi prefissati; monitorare l'effetto delle azioni implementate e la qualità della vendita definendo, se necessario, opportune azioni correttive; garantire il trasferimento delle informazioni acquisite verso le strutture aziendali di riferimento soprattutto relativamente ai competitors per supportare i processi decisionali; favorire il team work e lo spirito di collaborazione all'interno del gruppo; garantire il rispetto dei processi e delle procedure aziendali

SalesForce CRM Analisi e concessione crediti oam Vendita nel punto vendita Formazione
sui prodotti Organizzazione territoriale delle vendite Assistenza telefonica agli utenti Tecniche
di motivazione Gestione di agenda

Legale rappresentante

My-Hoot srl (Altre industrie e servizi / Non specificato)

Giugno 2014 - Aprile 2016 (1 anno e 10 mesi)

Con i miei 2 soci abbiamo costituito una startup nel settore del turismo che metteva in contatto turisti e persone del luogo che hanno in comune interessi e passioni per svolgere insieme un'attività locale autentica. Dalla costituzione della società mi sono occupata personalmente della pianificazione, dell'organizzazione, della guida, del coordinamento e del controllo dell'azienda spaziando dal ruolo di amministratrice a quello di business developer, marketing e sales manager. Principali responsabilità: gestione del budget, monitoraggio stato avanzamento lavori, attività amministrative, analisi e ricerche di mercato, scouting dei partner, definizione delle strategie commerciali e di marketing (Strategia, Contenuti, SEO, PR, Local, Media Planning, Social Media Marketing, Web Analytics) connesse alla presenza su Internet dell'Azienda.

Strategia di campagne di marketing Direzione di attività per il tempo libero Annunci - Stampa -
Tv - Radio - Web Piano commerciale Marketing aziendale Controllo di incassi e
pagamenti Marketing e pubblicità online Comunicati stampa Elaborazione del business
plan Vendita servizi turistici via Internet Campagna pubblicitaria Campagne di lancio Riunioni

Responsabile di Filiale

CheBanca! (Servizi finanziari)

Marzo 2008 - Giugno 2014 (6 anni e 3 mesi)

Dopo un anno come Gestore di Filiale in cui il mio ruolo prevedeva l'Acquisizione della Clientela (Indoor, Outdoor), Vendita del Parco Prodotti, Cross e Up Selling, Servizio in termini di operatività di cassa e Customer Care con particolare focus a Customer Experience, Customer Satisfaction, Gestione Eventi e Pubbliche Relazioni (Banche, Imprese e Associazioni), sono stata promossa a Manager di Filiale. Dall'inizio della mia attività in qualità di Manager ho effettuato un affiancamento di 2 mesi nella Filiale di Torino, seguito lo start-up della Filiale di Lecce (maggio, giugno 2009) e svolto ad interim il ruolo di Manager della Filiale di Como. Ad Ottobre ho preso servizio nella Filiale di Milano gestendo un team di 8 persone, cresciuto nel tempo, ed un vasto parco clienti, principalmente retail, con l'obiettivo di raggiungere i budget commerciali assegnati. Ho sempre raggiunto gli obiettivi tra cui spicca la performance come miglior filiale della rete di sportelli per importo di raccolta, 30 milioni di euro, con oltre 100 clienti acquisiti, sia B2B che B2C (2012) ed il personale orgoglio di aver favorito la crescita professionale di molti membri del mio team. Principali responsabilità: Operatività (rispetto delle procedure), Pianificazione e Controllo, Gestione delle Risorse, Formazione, Antiriciclaggio, Privacy, Trasparenza, Salute e Sicurezza sul Lavoro, Acquisizione Nuova Clientela (retail e business), Vendita del Parco Prodotti, Attività di Cross e Up Selling, Raccolta e Impieghi (margini e commissioni), Campagne Telefoniche Outbound, Customer Care, Customer Experience, Mystery Shopping, Monitoraggio della Concorrenza sul Territorio.

Gestione di portafogli di investimento Analisi e concessione crediti Vendita nel punto vendita Analisi di dati Operazioni bancarie - Assicurazioni Analisi di stati finanziari Tecniche di motivazione Gestione del personale del negozio Microsoft Office Coordinamento forza vendita Piani di vendite Formazione sui prodotti Animazione nel punto vendita Analisi e concessione mutui Carte di credito/debito

Studi

Formazione scolastica e universitaria

LAUREA **Scienze della Comunicazione**

Università del Piemonte Orientale Amedeo Avogadro, Vercelli

Settembre 2002 - Settembre 2007

DIPLOMA **Perito Aziendale e Corrispondente in Lingue Estere**

ITC Bermani, Novara

Settembre 1997 - Luglio 2002

Lingue

| | Parlato | Scritto | Letto |
|-----------------|----------------|----------------|--------------|
| Inglese | Alto | Alto | Alto |
| Spagnolo | Base | Basico | Basico |
| Tedesco | Base | Basico | Basico |

Altri dati

Patente di guida

B

Automunito

Sì

Nazionalità

Italia

Permesso di lavoro

Unione Europea

Sei lavoratore autonomo con Partita IVA?

No

Appartenente alle categorie protette ex L. 68/99

No

Iscritto alle liste di mobilità

No