

# DANIELE LOCARDI

Data e luogo di Nascita 18 Marzo 1973 - Firenze  
Residente a Bagno a Ripoli - Firenze  
In Via Sacco e Vanzetti, 13 - CAP 50012  
Tel ab. 055643982  
Cell. 3356306249  
M@il: danielelocardi@gmail.com



## Esperienza maturata

---

### Subagente General Manager

Da Agosto 2020

#### **Mati sas - Agenzia di Assicurazioni Allianz Italia Spa**

Gestione generale degli interessi dell'Agenzia di Assicurazioni (3 Agenzie e 2 Subagenzie): personale dipendente, fornitori, collaboratori, subagenti, sviluppo delle strategie di vendita e produzione di report, analisi e lettura dei risultati e rendimenti dei subagenti, Consulenza assicurativa per Aziende e Privati, Consulenza per investimenti. Dinamismo, preparazione ed attenzione ai bisogni dei collaboratori e dei clienti sono la base del successo della nostra realtà, tra le prime in Toscana per risultati ed autorevolezza.

### Sales Manager and Consultant

Dal Giugno 2019 al Luglio 2020

#### **Baldan Group, Medical Division - Firenze**

Azienda leader nella proposta di apparecchiature elettromedicale in ambito estetico per studi medici. Mi relaziono con i titolari Medici o responsabili di acquisto degli studi, proponendo soluzioni altamente qualificate e professionali per la cura ed il benessere psico-fisico delle persone.

### Socio e Responsabile Vendite

Dal Gennaio 2018 all'Agosto 2019

#### **Sweet & Co. Srl - Firenze, Prato, Pistoia**

Agenzia di distribuzione prodotti alimentari da banco per il Canale Ho.Re.Ca quali Ricola, Lindt, Noberasco, Sirea, Dolcificio Veneto, Palmisano, Messori...

### Consulente Web Marketing

Dal Luglio 2017 al Marzo 2018

#### **Prima Posizione - Toscana**

Azienda specializzata nel settore Web Marketing dove ho fatto una breve esperienza ed ho imparato a conoscere un mondo fino ad allora per me piuttosto in ombra. Oggi ho un bagaglio esperienziale in più. Purtroppo, per incompatibilità tempistiche con altra attività, ho dovuto desistere dal portare avanti questa realtà.

### Responsabile Commerciale

Maggio 2000 - Dicembre 2017

#### **Agenzia di Firenze Perfetti Van Melle — Area 3 Nielsen**

Gestione formazione e sviluppo della forza vendita (17 Rappresentanti) nelle province di Firenze, Prato e Pistoia nei canali Ho.Re.Ca. (Bar, Tabacchi etc.) e nella D.O.

Gestisco la forza vendita con decisione ma considerandola un insieme di persone e non di numeri di matricola, propongo idee ed innovazioni e cerco, nel limite del possibile, di condividere le strategie direttamente con la forza vendita, analizzando e sviluppando eventuali suggerimenti e/o implementazioni.

Analisi commerciale e verifica dei risultati in funzione degli obiettivi ricevuti.

Implementazione qualitativa nei punti vendita di competenza attraverso processi metodologici indicati e condivisi.

Budgeting Report verso i Titolari di Agenzia e Deposito.

Costruzione, gestione e presentazione delle riunioni commerciali mensili alla forza vendita.

Ottima capacità nel Problem Solving.

Ottima resistenza allo Stress.

### **Agente di Vendita - Door To Door**

Feb 1994 — Mar 2000

**Bo\*Frost** — Pontassieve

Magnifica esperienza che mi ha dato la possibilità di lavorare in Perfetti Van Melle

La mia mansione era quella di Agente di Vendita porta a porta

Brillanti i risultati sempre ottenuti nei sei anni di permanenza

Target sempre rispettati

Miglior Venditore 1999

### **Operaio**

Apr 1992 — Feb 1994

**Italservice Elettronica** — Firenze

Montaggio, cablatura e verifica di impianti ed apparecchiature elettriche ed elettroniche

### **Operaio**

Ago 1991 — Mar 1992

**Chimitec S.a.s.** — Bagno a Ripoli

Montaggio, cablatura e verifica di apparecchiature elettroniche per optometria

## **Istruzione**

---

Diploma di scuola secondaria, Elettronica, 1991

Istituto per l'Industria e l'Artigianato - indirizzo elettrotecnico — Firenze, Italia

## **Interessi**

---

Lettura, Fotografia, Informatica, Cinema, Musica Classica

Sono Dinamico, educato, affabile, flessibile, concordante ma non succube, affidabile, serio, amante della musica e dell'arte e di storia dell'architettura.

Considero il lavoro il mezzo con il quale vivere e non per cui vivere.

La famiglia ha un valore imprescindibile.

## **Lingue**

---

Inglese

## Capacità tecniche

---

### Capacità

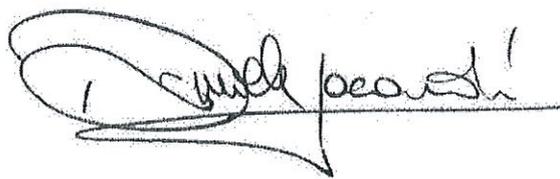
Ottimo utilizzo del pacchetto Office nonché dei più moderni sistemi informatici e sistemi operativi

## Informazioni aggiuntive

---

Massima disponibilità e flessibilità d'orario  
Massima disponibilità a trasferte in Italia ed all'estero

Possesso di patente "B"

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'L. M. P. P.', written over a horizontal line.