

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 relazio 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

Letture, 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

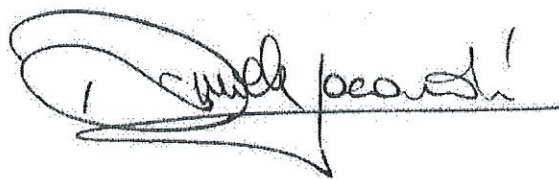
Capacità

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 trasferite 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.