



# ROMINA BRIGNANI

📍 Via [REDACTED]

☎ [REDACTED]

✉ [REDACTED]

## Profilo professionale

Professionista nell'ambito di Ottica e Vendite con esperienza pluriennale nella gestione di team fino a 7 membri garantendo organizzazione impeccabile, rispetto delle linee guida ed efficienza esecutiva. Pone massima attenzione alla formazione del personale come chiave per il miglioramento continuo del servizio e per il rafforzamento dello spirito di squadra. Forte orientamento agli obiettivi e attitudine pragmatica.

## Capacità e competenze

- Predisposizione al lavoro per obiettivi
- Capacità di gestione dei reclami
- Principi di budgeting e pianificazione
- Tecniche e strategie di vendita
- Autonomia e capacità di gestione del tempo
- Eccellenti capacità comunicative e negoziali
- Strategie di customer retention
- Ottima resistenza allo stress
- Capacità di gestione del tempo
- Flessibilità e capacità di adattamento
- Comunicazione efficace
- Pensiero analitico e capacità di problem solving
- Tecniche di vendita
- Capacità organizzative e di pianificazione
- Precisione e attenzione ai dettagli
- Capacità rapida di apprendimento ed adattamento

## Esperienze lavorative e professionali

Maggio 2007

**Salmoiraghi & Viganò**

Curtatone

ad oggi

**Store Manager**

- Supervisione del personale e monitoraggio dell'esecuzione delle relative mansioni, intervenendo ove necessario per risolvere eventuali dubbi o problematiche.
- Monitoraggio e gestione dello stock di negozio con relativo approvvigionamento tramite programmi di gestione specifici
- Analisi di priorità e criticità con l'obiettivo di identificare tempestivamente le migliori soluzioni ai problemi prediligendo un approccio cooperativo e pragmatico.
- Analisi di KPI individuali e di negozio confrontandomi con altri store manager
- Gestione di orari di lavoro, ferie, permessi del personale.
- Rapporto quotidiano con i clienti e gestione delle problematiche particolari eventualmente emerse

Marzo 2005	<b>Alleanza Assicurazioni</b>	Mantova
-	<b>Agente Di Assicurazione</b>	
Aprile 2007	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Effettuazione di prestazioni consulenziali ove richiesto, supportando il cliente nella scelta dei prodotti assicurativi più adeguati alle proprie esigenze.</li> <li>● Gestione degli appuntamenti di presentazione dei prodotti, strutturati in base alla tipologia del cliente e alle sue esigenze.</li> <li>● Proposta proattiva ai clienti di prodotti assicurativi complementari al pacchetto già acquistato.</li> <li>● Partecipazione a meeting e altri eventi legati al mondo delle assicurazioni.</li> <li>● Cura dei rapporti con i clienti acquisiti, garantendone la migliore fidelizzazione nel lungo periodo e favorendo il passaparola.</li> </ul>	

#### Istruzione e formazione

Ottobre 2013	<b>Università E Campus</b>	Novedrate (CO)
	<b>Master MBA: Management And Business Administration</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Master in Management and Business Administration</li> </ul>	
Luglio 2002	<b>Alma Mater Studiorum Di Bologna</b>	Bologna
	<b>Laurea In Lettere E Filosofia: Indirizzo Storia</b>	
Luglio 1998	<b>ITIS J. Torriani</b>	Cremona
	<b>Diploma Di Perito Chimico: Chimica Industriale Ed Organica</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Diploma perito chimico</li> </ul>	

