

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
Fax
E-mail
Nazionalità
Data di nascita

JACOPO ESPOSITO

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Italiana

L'AQUILA [REDACTED]



ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 2012 ad oggi

Playwell di Jacopo Esposito e Matteo Marchetti
Commercio al dettaglio e on line di articoli sportivi

Commerciante al dettaglio e e-commerce

Gestione di un team di tre dipendenti, supervisionandone i processi di selezione, formazione e crescita professionale. Ricerca e aggiornamento di tutti i materiali necessari per l'impresa e i partner.

Aggiornamento e formazione continua in materia di commercio al dettaglio e vendita online.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 2010 al 2011

L' Aquila

DECATHLON

Commesso, Magazziniere, Cassiere

Espletamento delle normali mansioni di commesso e magazziniere inclusa la gestione dei contanti, il controllo delle informazioni del conto e la gestione della fila allo sportello

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2010

L'AQUILA

INDUSTRIA ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI SPORTIVI

MAGAZZINIERE – STAMPE SU STOFFA

Utilizzo di dispositivi portatili e di software gestionali per registrare e monitorare i livelli delle scorte, eseguendo controlli per individuare e correggere eventuali inesattezze.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2010-2011

L'AQUILA

RISTORAZIONE

CAMERIERE E BARISTA

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

Dal 2010 al 2011

Licei Scientifico Tecnologico di L'Aquila

MATERIE SCIENTIFICHE ED UMANISTICHE

DIPLOMA DI MATURITA' SCIENTIFICA

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ARTISTICHE

Musica, scrittura, disegno ecc.

Buone capacità relazionali con il pubblico acquisite con lavoro di squadra molta creatività nell'inventarsi continue strategie per sviluppare sempre di più il lavoro e di conseguenza incrementare i guadagni.

ITALIANO

INGLESE

LIVELLO A2 - BUONO

LIVELLO A2 - BUONO

LIVELLO A2 - BUONO

OTTIME CAPACITÀ RELAZIONALI DATO IL LAVORO DIRETTO CON I CLIENTI E CON I DIPENDENTI, PERSONA SOLARE E TRANQUILLA.

Collaborazione diretta con dipartimenti, clienti e team dirigenziali allo scopo di ottenere maggiori risultati per l'impresa.

Gestione di un team di 3 dipendenti, supervisionandone i processi di selezione, formazione e crescita professionale.

Ricerca di nuovi processi di vendita con conseguente risparmio economico, riduzione dello spreco di risorse e ottimizzazione del flusso di lavoro.

Supporto per miglioramento della vendita per il personale e risoluzione di eventuali problematiche che si possono presentare

Garanzia nella ricerca di elevati standard di servizio alla clientela, ascoltando con attenzione i dubbi dei clienti e fornendo risposte esaustive a eventuali domande.

Garanzia di elevati standard di servizio alla clientela, ascoltando con attenzione i dubbi dei clienti e fornendo risposte esaustive a eventuali domande.

Ricerca e aggiornamento di tutti i materiali necessari per l'impresa.

Aggiornamento e formazione continua in materia di commercio al dettaglio e vendita online.

Inventarsi continue strategie di marketing, con conseguente incremento della base clienti.

Inoltre con lo sviluppo economico sempre più complesso le tecniche tradizionali di comunicazione non bastano a coinvolgere ed emozionare il cliente con Internet si sono create nuove idee imprenditoriali per questo mi sono con il tempo specializzato anche alla vendita di **e-commerce** attraverso il quale l'azienda può instaurare un contatto immediato e diretto con il cliente presentandogli al meglio il prodotto. Il mio lavoro si propone di dare un nuovo valore al ruolo ricoperto nel punto vendita l'obiettivo non è solo di vendere un bene ma costruire un rapporto duraturo con il cliente e con il **customer care performance** si può creare un vantaggio competitivo rilevante, inoltre specializzandosi su l'e-commerce si cerca di approfondire le conoscenze dei nuovi trend per aumentare sempre di più i clienti e fidelizzarli.

BUONO UTILIZZO DEL PC DEL SISTEMA WINDOWS OLTRE L'USO DELL'OFFICE INOLTRE LAVORANDO MOLTO BENE CON L'E-COMMERCE MI SONO NEGLI ANNI SPECIALIZZATO CON LA RETE PER LA VENDITA ONLINE

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze non precedentemente indicate.

SPORTIVO DA SEMPRE PRATICO ATTIVITA' CALCISTICA A LIVELLO AGONISTICO ED ULTIMAMENTE MI SONO APPASSIONATO AL CROSSFIT

PATENTE O PATENTI

Patente A e B

ULTERIORI INFORMAZIONI

ALLEGATI

[Se del caso, enumerare gli allegati al CV.]

Jacopo Esposito