

CINZIA PIATTI

Piazza

Paderno Dugnano, MILANO 20037 | (C) (C)

cinzia.piatti@yahoo.co.uk

DATA DI NASCITA: 5/11/1973

Sintesi

Sono piena d'iniziativa, molto attenta ai dettagli e organizzata, che lavora bene in modo indipendente per completare le mansioni soddisfacendo al contempo il cliente.

Sono motivata, con solida etica lavorativa e atteggiamento positivo. Altamente efficace in ambienti di lavoro frenetici.

Capacità

- Capacità interpersonali Spirito di iniziativa, flessibilità e problem solving
- Sviluppo di rapporti/spirito di squadra capacità di svolgere più mansioni
- Impegno per la qualità e il servizio contemporaneamente (multitasking)

Esperienze professionali

Consulente di viaggio 09/2017 A Attuale
LAB TRAVEL SRL – CUNEO

- pianificazione, organizzazione e vendita viaggi, voli e pacchetti vacanza con o senza noleggio auto
- consulenza ai clienti per pacchetti turistici - viaggi di nozze - tours individuali o di gruppo
- consulenza in merito a burocrazie (passaporti-visti)
- prenotazione diretta tramite area riservata dei principali Tour Operator e GDS
- elaborazione programma di viaggio ai clienti
- inserimento pratiche nel programma gestionale aziendale contrattualistica

Consulente di viaggio 10/2013 A 09/2017
CARTORANGE SRL – MILANO

- pianificazione, organizzazione e vendita viaggi, voli e pacchetti vacanza con o senza noleggio auto
- consulenza ai clienti per pacchetti turistici - viaggi di nozze - tour individuali o di gruppo
- consulenza in merito a burocrazie (passaporti e visti)
- elaborazione programmi di viaggio ai clienti
- inserimento pratiche nel programma gestionale contrattualistica
- webinar formativi

Amministratore 08/2010 A 12/2015
VICTORIA IMMOBILIARE SRL – MILANO

acquisto, ristrutturazione e vendita di unità immobiliari

National Account Manager 01/2008 A 12/2009
PEDRINI PPL SPA – BRESCIA

relazioni con buyers GD/DO - contratti annuali centrali di acquisto - assortimenti - offerte - pianificazioni attività
ordinamento e monitoraggio della rete di vendita (12 organizzazioni di vendita e 14 agenti) - merchandising
relazioni con buyers GD/DO - contratti annuali con centrali di acquisto - assortimenti - offerte - pianificazione attività
1997: CORSO DI MARKETING E VENDITE PRESSO SCUOLA DI DIREZIONE AZIENDALE UNIVERSITA' BOCCONI

- promozionali - marketing promozionale
- budget di vendita
- relazioni con i PDV e customer service

Implementazione e consolidamento dei prodotti Private Labels nel canale di vendita

National Account Manager
STLPLAST LUCE ITALIA SPA – MILANO

-
- promozionali e marketing promozionale
- budget di vendita
- relazioni con i PDV e customer service
- coordinamento della rete di vendita (18 agenti di vendita di zona) - merchandising
selezione prodotti nuove collezioni sia per i prodotti di produzione italiana che di importazione
ordini di previsione per la gestione delle scorte di magazzino

Azienda di famiglia

STILPLA&T SRL – MILANO

-
- mansioni ufficio commerciali (inserimento ordini - logistica - customer service)
- relazioni clienti estero (distributori)
- gestione ordini di previsioni
- fatturazione
- contabilità generale
- strategie marketing

Istruzione

Diploma di scuola secondaria:

ISTITUTO PREALPI - SARONNO

Certificazioni

MILANO (SDA)

lingue straniere

- INGLESE: capacità lettura: BUONO

capacità scrittura: BUONO

capacità espressione: BUONO

- FRANCESE: capacità lettura: BUONO

capacità scrittura: BUONO

capacità espressione: BUONO

3/2006 A 12/2007

9/1993 A 02/2006