

Curriculum Vitae

Informazioni personali



Cognome Nome

Iacobbe Immacolata (Titty)

Indirizzo

Via Fratelli De Filippo 7 - 70131 Bari

Telefono

Mob. +39 3358406628

Linkedin

<https://www.linkedin.com/in/titty-iacobbe-b9043935/>

E-mail

iacobbetitty@libero.it

Cittadinanza

Italiana

Data di nascita

13 Aprile 1978

Sesso

F

Date

Luglio 2017 - Ottobre 2018

Lavoro o posizione ricoperti

Sales Manager Italia

Nome e del datore di lavoro

Strumento Marino - Orologi

Tipo di attività settore

Azienda settore fashion Luxury

Principali attività responsabilità

- ⤴ Gestione dei dati commerciali: raccolta ed elaborazione dati di vendita, analisi dati ed elaborazione proiezioni di vendita;
- ⤴ Definizione degli obiettivi per la rete vendita: elaborazione budget, elaborazione degli strumenti per le previsioni delle vendite;
- ⤴ Gestione commerciale degli agenti Italia: coordinamento 12 agenti e staff di vendita, negoziazione contrattualistica, risoluzione problematiche commerciali e di assistenza alla rete vendita, elaborazione azioni di marketing per lo sviluppo delle vendite;
- ⤴ Ricerca e selezione nuovi partner commerciali, sia agenzie che distributori worldwide;
- ⤴ Gestione ufficio commerciale Italia composto da 8 persone: rilascio autorizzazioni, riunioni di coordinamento e team building, coordinamento operatività commerciale;
- ⤴ Elaborazione strumenti di marketing ed operazioni commerciali al fine di migliorare i risultati di vendite.
- ⤴ Guida e training rete vendita su come migliorare le performance includendo, sales strategies, aree di vendita, identità aziendale e costruire un efficiente network.

Figura di riferimento : Amministratore Unico

Date	Giugno 2013 – Febbraio 2017
Lavoro o posizione ricoperti	Area Manager (gestione punti vendita in Puglia)
Nome e del datore di lavoro	Tata Italia Spa
Tipo di attività settore	Azienda settore fashion e moda
Principali attività responsabilità	⌞ Gestione punti vendita diretti ed in Franchising; ⌞ Attività volte a favorire il raggiungimento dei KPI di vendita, attraverso la gestione di un team adeguato di risorse e la pianificazione commerciale; ⌞ Conduzione ricerche proattive e analisi dei dati per predisporre obiettivi e reportistica; ⌞ Partecipazione ad eventi aziendali di premiazione; ⌞ Predisposizione e gestione inventari annuali prodotto; ⌞ Formulazione e realizzazione di piani marketing; ⌞ Gestione del prodotto: gestione lancio ordini stagionali e del riassortimento della merce, ottimizzazione dello stock, organizzazione del prodotto in base al sell out, organizzazione dei saldi e delle azioni promozionali e verifica inventario; ⌞ Gestione P.R. con la clientela: conoscere e interpretare le richieste della clientela sino ad anticiparle. Gestione dei resi e reclami. Cura dei rapporti con la clientela pre e post vendita. Attenzione al customer satisfaction. ⌞ Gestione del personale: selezione e training del personale motivando e premiando i piu' talentuosi, organizzazione e pianificazione degli orari, ferie, permessi e giorni liberi, risoluzione dei conflitti e creazione di un buon clima lavorativo. (n°80 risorse ca.) ⌞ Gestione del negozio: monitoraggio apertura e chiusura del negozio, controllo della manutenzione e pulizia dell'area di lavoro ed esposizione, compreso il controllo e prevenzione furti. Comunicazione costante con la casa madre per la gestione dei punti vendita. ⌞ Gestione reports: elaborazione reports mensili di vendita, analisi dati, sia di vendita che di profitto.

Figura di riferimento : Direttore Vendite – CEO

Date	Gennaio 2006 – Maggio 2013
Lavoro o posizione ricoperti	Responsabile commerciale
Nome del datore di lavoro	Gruppo ICRU – Ufficio Rappresentanze
Tipo di attività settore	Azienda nel settore Food & Beverage
Principali attività responsabilità	⌞ Agente di commercio in zona Bari e provincia settore beverage canale distributivo privato – Ho.re.ca. / gdo; ⌞ Aziende : ⌞ LEONE DE CASTRIS ⌞ I PASTINI ⌞ BONAVENTURA MASCHIO ⌞ ALBERTO LONGO

Figura di riferimento : RESPONSABILE COMMERCIALE PUGLIA

Date	Novembre 2000 – Dicembre 2005
Lavoro o posizione ricoperti	Mediatore e consulente Confidi PMI Puglia, consulente esterno Unicredit Credit Management Bank, consulente Barclays Bank Attività di mediazione creditizia e consulenza finanziaria
Nome del datore di lavoro	
Tipo di attività settore	
Principali attività responsabilità	✧ Consulenze private per operazioni finanziarie di Mutui Ipotecari/Chirografari, Prestiti Personali, Cessioni del Quinto dello stipendio; ✧ Convenzioni dirette con Istituti di Credito; ✧ Sviluppo commerciale e assistenza alla clientela; ✧ Reperimento clienti; ✧ Analisi e valutazione fattibilità; ✧ Istruttoria pratiche (documentazione e caricamento su portali); ✧ Gestione incarico fino all'erogazione; ✧ Gestione post vendita ed erogazione del servizio; ✧ Cura e gestione dei rapporti con gli studi notarili; Per la Barclays Bank : Mediazione creditizia per conto della banca, volta alla ricerca di clientela, stipula di contratti di mutuo e finanziamenti personali e consulenza finanziaria. Vendita pacchetti assicurativi Credit Protection abbinati ai mutui. In possesso abilitazione ISVAP Per la Confidi PMI operante in convenzione con 21 banche: consulenza commerciale volta alla stipula di contratti di garanzie Confidi per tutti i prodotti del settore business: c/anticipo, portafoglio, a/c a revoca, finanziamenti e mutui per liquidità, consolidamento e acquisto beni strumentali e immobiliari. Per l'Unicredit Credit Management Bank: consulente esterno addetto al recupero crediti su mandati diretti del gruppo Unicredit. Gestione di oltre 500 pratiche mensili, attività di rintraccio dei debitori, contatti con i legali delle controparti, gestione delle trattative ed elaborazione dei piani di rientro o saldo e stralcio. Verifiche e solleciti dei pagamenti. Preparazione delle delibere per l'approvazione del General Manager. Consulenza finanziaria straordinaria: facendo seguito all'esperienza maturata, nel recupero credito e nella gestione dei rapporti banca/cliente, opero come consulente in proprio per le trattative stragiudiziali cliente verso banca per il risanamento di posizioni debitorie mediante piani di rientro o proposte transattive. Iscritto Organismo degli Agenti e dei Mediatori, in qualità di collaboratore di società di mediazione Tree Finance Spa gruppo Gabetti Group.
Date	Febbraio 1997 – Settembre 2000
Lavoro o posizione ricoperti	Beauty Consultant - Freelance
Nome del datore di lavoro	Parfums et Beauté Spa Milano – Gruppo L'OREAL
Tipo di attività settore	Azienda settore cosmetica - profumeria
Principali attività responsabilità	✧ Gestione corner del marchio Biotherm cosmetica presso le profumerie COIN in Puglia; ✧ Promozione del brand e responsabile fatturato per la zona di competenza; ✧ Consulenza beauty; ✧ Redazione reportistica;

Istruzione e formazione Diploma di Ragioneria e perito commerciale rilasciato dall'ITCS Giulio Cesare.
Votazione 60/60°

Capacità competenze personali

Madrelingua Italiano

Altre lingue Inglese

Autovalutazione

Comprensione		Parlato		Scritto
Ascolto		Lettura	Interazione orale	Produzione orale
Inglese	B1	B1	B1	B1

Capacità competenze sociali e organizzative

Spiccato spirito di gruppo, buone capacità organizzative e doti di public relations. Gestione ottimale anche delle situazioni critiche in base alle esperienze commerciali maturate nel corso degli anni. Buone capacità di gestione finanziaria e di pianificazione delle spese. Ottima preparazione commerciale e ottima attitudine alla vendita e alla gestione della stessa. Orientamento al cliente pre e post vendita. Esperienza senior di vendita e conoscenza approfondita del mercato di riferimento, con ottime capacità di negoziazione, pianificazione e lavoro in autonomia. Proattiva e flessibile.

Attenzione, precisione ed affidabilità per il lavoro svolto sono la mia costante.

Skills competenze comunicative - cognitive/intellettuali - professionali

manageriali di gestione ed efficacia.

Capacità competenze informatiche

Ottima conoscenza di Windows e del pacchetto MS Office (excel, word, outlook, power point), Internet, posta elettronica e certificata.

Utilizzo Business Intelligence

Software tool (REPORTING – ANALISI OLAP – CRUSCOTTI) e di software application, contenenti vere logiche e regole applicative, rivolte al "performance management" (applicazioni per le balance scorecards o per il ciclo di budgeting e forecasting aziendale). Database (ERP, CRM, MED, PDM, sito web, posta elettronica, ecc.).

Patente In possesso di patente B - Automunita