



Gennaro Petito

3519052903

gennaropetito92@gmail.com

via Sant'Anna 31 , 80011, Acerra, NA

Patente di guida: B/A3

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista intraprendente e dinamico, fortemente orientato ai risultati e all'ampliamento del portafoglio clienti aziendale. Grazie agli oltre 7 anni di esperienza i, è in grado di avviare, negoziare e concludere in completa autonomia trattative multiple con più utenti mediante tecniche di comunicazione efficace e persuasiva che illustrano in maniera completa e convincente i benefici dell'offerta aziendale. Disponibile a trasferte sul territorio nazionale.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Intuito commerciale
- Tecniche di vendita
- Gestione del portafoglio clienti
- Tecniche di negoziazione
- Capacità di lavorare per obiettivi
- Doti relazionali
- Orientamento al cliente
- Resistenza allo stress
- Doti di mediazione
- Conoscenza del settore HO.RE.CA.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

07/2021 - ad oggi

Di Cosmo SRL | Alife, CE

Rappresentante di vendita

- Acquisizione da parte della Di Cosmo SRL della Napoli Horeca SRL
- Richiesta da parte dell'azienda di espandere Napoli Centro
- Mantenimento ed espansione dei nuovi clienti
- Consulenza mirata nel settore Horeca
- Costante aumento dei fatturati
- zone di competenza: Napoli Centro

07/2020 - 07/2021

Napoli Horeca srl | Casavatore, NA

Rappresentante di vendita

- Vendita mirata alla fidelizzazione e all'acquisizione di nuovi clienti comparto Beverage
- Partecipazione a corsi di aggiornamento ed eventi di settore.
- Consulenza al cliente nella scelta di soluzioni idonee alle proprie specifiche necessità.
- Consolidata conoscenza del prodotto e aggiornamento costante in materia.
- Gestione dell'attività di vendita nell'ottica dell'incremento costante del fatturato.

Zone di competenza : tutta la provincia di napoli, dopo espansione e consolidamento clienti, cedute zone ai collegi nuovi entrati.

05/2018 - 03/2020

Nestlé Italia | Gricignano di aversa , CE

Rappresentante di vendita

- Vendita mirata alla fidelizzazione e all'acquisizione di nuovi clienti.
- Partecipazione a corsi di aggiornamento ed eventi di settore.
- Gestione dell'attività di vendita nell'ottica dell'incremento costante del fatturato.

12/2016 - 12/2017

Napoli Horeca Srl | Napoli , Na

Rappresentante prodotti alimentari

- Inserito come primo agente per progetto food, avevo il compito di inserire prodotti food dai clienti già consolidati dal comparto beverage.
- Esposizione efficace e persuasiva delle caratteristiche e dei benefici dei prodotti e/o dei servizi in portafoglio, riuscendo a concludere circa 40 clienti nuovi in 1 anno.

01/2016 - 12/2016

Ica Foods srl | Pomezia , Lazio

Rappresentante di vendita

- Vendita mirata alla fidelizzazione e all'acquisizione di nuovi clienti.
- Lavorando sul territorio della Provincia di Napoli , riuscendo nell'obiettivo di espandere la numerica clienti.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Google Marketing | on line

07/2012

Istituto Tecnico Industriale Eugenio Barsanti | Pomigliano D'Arco

DIPLOMA: ELETTRONICA E TELECOMUNICAZIONI

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali