

GIOVANNI LOMBARDI



PROFILO PROFESSIONALE

Professionista attento al cliente con molti anni di successi nel settore della Sicurezza privata e del turismo ricettivo. Leader dinamico in cerca di opportunità per sfruttare le competenze di acquisite nel settore privato, a favore del pubblico, in un ambiente stimolante. Manager attento, dotato di capacità di problem solving analitico e di talento nello sviluppo, nella leadership e nella motivazione del team, nonché di eccellenti capacità di relazione con i clienti e i colleghi. Dotato di grande indipendenza e di indubbie capacità decisionali associate a buon senso e spirito critico, che consentono di influire positivamente sul successo dell'azienda. Dedito all'implementazione di attività di formazione, monitoraggio e motivazione al fine di migliorare la partecipazione attiva dei dipendenti e aumentare le performance. Operatore commerciale con livelli di produzione superiori ed esperto del settore della sicurezza privata. Comunicatore dinamico che supera costantemente gli obiettivi e le aspettative aziendali.

CONTATTI

Indirizzo : via Crispi 37/A Santa Maria della Versa PV 27047

Telefono : 3351254777

E-mail : lombardi.baschiblu2@gmail.com

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Marketing e pubblicità
- Gestione finanziaria
- Iscrizione all'Albo Agenti di commercio
- Valutazione e analisi del cliente
- Solida comunicazione orale
- Leadership del team
- Collaborazione di squadra
- Gestione dei progetti

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

titolare, 12/2019 A ad oggi

in proprio - Varzi, Pavia

- Implementazione di strategie di marketing, con conseguente incremento della base clienti.
- Garanzia di elevati standard di servizio alla clientela, ascoltando con attenzione i dubbi dei clienti e fornendo risposte esaustive a eventuali domande.
- Gestione dei rapporti con i fornitori e inoltro degli ordini di materie prime.
- Gestione delle attività amministrative e finanziarie della struttura.

imprenditore, 11/1978 A ad oggi

in proprio - Pavia, Pavia

- Gestione di un team di numerosi dipendenti, supervisionandone i processi di selezione, formazione e crescita professionale.
- Pianificazione e ottimizzazione del lavoro in un'ottica di sviluppo del business e di potenziamento delle performance di vendita.
- Garanzia di elevati standard di servizio alla clientela, ascoltando con attenzione i dubbi dei clienti e fornendo risposte esaustive a eventuali domande.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

diploma : odontotecnico

Francesco Severi - Milano

Laurea : economia e commercio

Università Bicocca - Milano