

Giorgio De Luca

- ! <https://it.linkedin.com/in/giorgio-de-luca-4b38a925>
- ! giorgiodelu0@gmail.
- ! Nato il: 08/07/1980
- !

COMPETENZE PRINCIPALI

Sales Manager, Marketing,
Rapporti interpersonali,
Team Work, Flessibilità, Problem solving.

CARATTERISTICHE PERSONALI

Resistenza allo stress, tenacia, comunicatività, entusiasmo,
empatia, dinamicità.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

- 13/11/2018 –
In corso **CONSULENTE AZIENDALE**
BLU SRL, San Martino in Pensilis (CB). www.blusrl.com
Attualmente sto collaborando con la Blu srl -azienda che produce e distribuisce software gestionali per aziende- occupandomi della vendita dei prodotti dell'azienda e della coordinazione dei servizi d'assistenza a clienti delle regioni Molise ed Abruzzo.
- 25/01/2018 -
25/07/2018 **COMUNE DI TERMOLI**
Settore di RAGIONERIA, Servizi di **FINANZE E FISCALITA' LOCALE**.
- 12/2017 **IMPIEGATO OPERATIVO**
TNT GLOBAL EXPRESS SPA, Via Enrico Berlinguer, Termoli (CB). www.tnt.it
Esperienza breve ma fantastica, per il settore, l'azienda ed il lavoro svolto. Esso è consistito in compiti di data entry, front office, gestione incassi, confronti coi clienti italiani per risolvere problematiche o verifiche degli stati d'avanzamento, coordinazione merce in partenza ed introduzione alle spedizioni internazionali.
- 13/06/2016-
30/12/2016 **OPERATORE TELEMARKETING**
DEAL EVOLUTION, Termoli (CB). www.dealevolution.it
- 02/03/2015-
31/03/2016 **BUSINESS DEVELOPER**
TORRANTICA, Termoli (CB). www.torrantica.com
L'azienda –certificata Bioagricert come operatore di filiera biologica- è attiva nei **settori food e restaurant**. Io ho ottenuto un **significativo numero di nuovi** e potenziali clienti in Molise, Abruzzo e Piemonte, fornendo costantemente **supporto tecnico/commerciale** rispetto al **portafoglio** referenze. Questo, grazie al **riposizionamento** dell'azienda verso il target della ristorazione di qualità, con l'**attivazione e gestione** di Social Network ed eventi promozionali e gestendo anche i rapporti con i vari fornitori.
- 10/2013-
12/2014 **BUSINESS DEVELOPER**
MARKETING RESULTS, Termoli (CB). www.marketingresults.it
L'azienda é stata un'innovativa **attività creata da me**, impegnata nella Consulenza aziendale. Già precedentemente avevo un **sito internet e un blog** da me realizzati e periodicamente aggiornati, come interesse culturale perché lavoravo in Parsec. Successivamente, quando non ero più alle dipendenze della stessa, mi sono prodigato per ricontattare i **clienti** che mi avevano fatto delle proposte e per essi ho svolto sia attività di **Temporary Manager** che Consulenze una tantum prevalentemente nei settori **marketing e vendite**.

01/07/2011-
30/06/2013 **FUNZIONARIO COMMERCIALE**
PARSEC srl, Vasto (CH). www.parsecenergia.it
L'azienda è attiva nel settore **Energia** con la realizzazione di **impianti per l'efficienza energetica**. Io mi sono prevalentemente occupato dell'acquisizione di nuovi clienti nelle regioni Abruzzo e Molise e dei relativi servizi di assistenza, creando un **raddoppio del fatturato**. Grazie al mio lavoro, avevamo **creato un team** di persone con competenze diverse **gestite** da me. Naturalmente, per creare e gestire quell'incremento di lavori è stato fondamentale un ottimale **supporto tecnico/commerciale** ai clienti. Avendo acquisito anche una certa esperienza ho collaborato anche con il personale **tecnico** a supporto delle vendite.

01/06/2010
30/06/2011 **CONSULENTE COMMERCIALE**
MOLISE COMUNICATION, Termoli (CB).

ISTRUZIONE FORMAZIONE E

- ! **Master: "General Management"** più specializzazione in "**Sales & Marketing management**". Voto: 100/100
10/2008-
27/05/2010 SIDA srl – Centro Formazione Marche, Ancona (AN). www.sidagroup.com
- ! **Laurea magistrale in "Economia Aziendale"**.
21/02/2008 **Tesi** di laurea in Diritto Pubblico dell'Economia; titolo: "**Le fonti energetiche alternative e il governo dell'economia**".
Università degli studi "Gabriele d'Annunzio" di Chieti-Pescara, www.unich.it
- ! **Maturità scientifica**, Liceo Scientifico "Alfano da Termoli, Termoli (CB). Voto: 93/100.
08/07/1999
- ! Diploma: "**Digital Strategy: pianificare una strategia digitale**", Business School Il Sole
21/03/2017 24Ore;
- ! Diploma: "**Come farsi trovare nei motori di ricerca: Sem, Seo, Sea**", Business School Il
14/02/2017 Sole 24Ore.

LINGUE STRANIERE

Italiano: Madrelingua; **Francese**: C1; **Inglese**: B1 .

05/06/2014: "Cambridge English: Key" (KET) della lingua inglese, British School of English di Campobasso.

HOBBY ED INTERESSI

Cofounder di Book4Friend, CrossFit, dg LuiSor FC, lettura, mare, motociclismo.

Dal 1998 al 2014 sono stato anche **Vice-Allenatore** e **Assistente di regata** c/o il Circolo della Vela di Termoli (CB), con numerose regate veliche nazionali ed internazionali. <http://www.circolovelatermoli.it/>

PRIVACY

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003