



Maurizio Bagagli

Sales Manager

PROFILO

Ho 43 anni e vivo in provincia di Pisa. La mia solida esperienza nel settore commerciale mi ha consentito nel tempo di acquisire competenze trasversali che mi aiutano spesso a tradurre le problematiche in opportunità di crescita e miglioramento continuo. I miei punti di forza sono lo sviluppo vendite, il marketing e il monitoraggio dei principali KPI aziendali. Al momento sono alla ricerca di un progetto stimolante, dinamico e strutturato che mi consenta di acquisire nuovo know-how e condividere il mio.

CONTATTO



+39 340 77 78 479



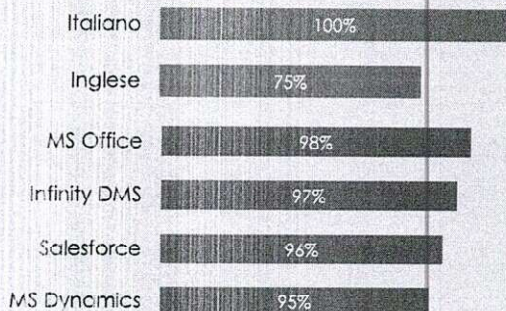
<https://www.linkedin.com/in/maurizio-bagagli-2998b0206/>



maurziobagagli@gmail.com

SKILLS

Sales
Marketing
Problem solving
Team Working
Prodotti assicurativi e finanziari
Orientamento ai risultati e ai KPI aziendali
Capacità di lettura di dati economici
Doti analitiche e di negoziazione
Strategie di vendita
Competenza nella pianificazione delle promozioni
Capacità di ascolto attivo ed empatia
Gestione dei progetti
Lead generation



FORMAZIONE E CERTIFICAZIONI

Volkswagen Group Italia

Attestato professionale di Venditore Certificato

Das WeltAuto.
Certified Pre-Owned

02/2020

Volkswagen Financial Services

Attestato professionale di intermediario assicurativo - IVASS



10/2019

Iscrizione Albo Professionale RUI sez. E numero E000639863

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Guidi Car S.r.l.

Sales Manager



2019 - in corso

Sviluppo commerciale brand Volkswagen Passenger Cars e Volkswagen Usato Certificato, gestione up-selling e cross-selling clienti attivi, retention clienti passivi, prospect e key client, lead generation, monitoraggio Kpi.

H.T.A. S.p.a.

Magazziniere



2017 - 2018

Gestione ordini, controllo qualità, logistica.

Fratelli Francoli S.p.a.

Agente di Commercio



2012 - 2016

Sviluppo commerciale, gestione up-selling e cross-selling clienti attivi, retention clienti passivi.

Sapori Toscani S.r.l.

Agente di Commercio



2008 - 2012

Sviluppo commerciale, gestione up-selling e cross-selling clienti attivi, retention clienti passivi.

2M S.r.l.

Sales Manager

2004 - 2007

Sviluppo commerciale, gestione up-selling e cross-selling clienti attivi, retention clienti passivi.

ALTRE INFORMAZIONI

Nel corso della mia carriera professionale ho partecipato a numerosi corsi di formazione in sviluppo vendite, sviluppo brand, customer satisfaction e customer loyalty, definizione budget e sales assessment. In possesso di patente A e B. Disponibile a trasferte e trasferimenti su tutto il territorio nazionale.