




## Lorenzo Ventura

**Data di nascita:** 28/09/1992


**Nazionalità:** Italiana

**Sesso:** Maschile

### CONTATTI

 Piazza Duomo 51,  
59100 Prato, Italia  
**(Abitazione)**

 [lorenzoventura88@yahoo.it](mailto:lorenzoventura88@yahoo.it)

 (+39) 3346787659

### ESPERIENZA LAVORATIVA

**01/09/2012 – 15/06/2021 PRATO, Italia**

#### SALES AREA MANAGER PINORI FILATI SPA

- Relazione con la rete di clienti diretti ed agenti di zona
- Gestione del back office
- Sviluppo delle aree di vendita esistenti e creazione di nuove aree/zone di vendita
- Gestione di ordini, richieste e reclami
- Budget per il C.d.A
- Visite dedicate ai clienti in: USA, Canada, Inghilterra, Germania, Polonia, Danimarca, Paesi Baltici, Bulgaria, Romania, Grecia, Cina, Giappone, Hong Kong, Korea

**15/06/2021 – ATTUALE PRATO, Italia**

#### EXPORT MANAGER PINORI FILATI SPA

- Relazione con la rete di clienti diretti ed agenti di zona
- Gestione del back office
- Sviluppo delle aree di vendita esistenti e creazione di nuove aree/zone di vendita
- Gestione di ordini, richieste e reclami
- Budget per il C.d.A
- Visite dedicate ai clienti in: USA, Canada, Inghilterra, Germania, Polonia, Danimarca, Paesi Baltici, Bulgaria, Romania, Grecia, Cina, Giappone, Hong Kong, Korea, Turchia, Belgio, Olanda
- Assistente sviluppo prodotto per le nuove collezioni
- Creazione di una rete import con altri produttori di materie prime e prodotti finiti (filati) da Taiwan, Cina, Corea
- Supervisione della rete import di prodotti finiti (filati), gestione trasporto e negoziazione miglior prezzi al fine di ottenere il massimo per l'azienda

**15/09/2011 – 01/09/2012 PRATO, Italia**

#### TIROCINIO PINORI FILATI SPA

Tirocinio di un anno dedicato al totale apprendimento ed educazione del processo di produzione dei filati, lavorando in ogni singolo reparto dell'azienda (filatura, campionario, magazzino spedizioni, commerciale back office), per poi arrivare alla vendita front-end.

- Filatura: apprendimento delle materie prime e delle differenze tra di esse, preparazione delle miste, studio del processo di preparazione/pezzatura e del reparto di filatura finale con tutte le diverse macchine che compongono questi reparti.
- Campionario: studio visual delle collezioni, gestione della creazione e stockaggio delle cartelle colori, telini campione, metodi di lavaggio e spedizioni delle campionature.
- Magazzino: preparazione delle scatole per spedizioni.
- Back office: relazioni via mail con agenti e clienti, immissioni ordini e documentazione necessaria alle spedizioni.

### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**07/12/2011 – 14/12/2011 PRATO, Italia**

#### TECNICHE DI VENDITA UNIONE INDUSTRIALE PRATESE

**Sito Internet** <http://www.ui.prato.it/unionedigitale/v2/default.asp>

## COMPETENZE LINGUISTICHE

**LINGUA MADRE:** italiano

**Altre lingue:**

inglese

**Ascolto** C2

**Lettura** C2

**Scrittura** C1

**Produzione orale** C2

**Interazione orale** C2

polacco

**Ascolto** A1

**Lettura** A1

**Scrittura** A1

**Produzione orale** A1

**Interazione orale** A1

*Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato*

## COMPETENZE DIGITALI

Microsoft Word | Video Conferencing (Zoom, Teams, Skype, Webex) - Advanced | Operating Systems - Windows, MacOS, Android, IOS | Microsoft Office | Microsoft Office package: Microsoft Word, Excel, PowerPoint, Access | Team-work oriented | Google Drive | Microsoft Powerpoint | Pro active attitude | Dynamisme, sympathie, empathie | Problem Anticipating

### PERSONAL SKILLS

Research and analytical skills | Good listener and communicator | Social Media including Facebook, WhatsApp and Twitter | Microsoft Excel | Good Communication and Writing Skills | Organizational and planning skills | Social Media

## ULTERIORI INFORMAZIONI

### Competenze comunicative e interpersonali

**COMPETENZE INTERPERSONALI** Eccellente comunicazione proattiva.

Dinamico e socievole, si adatta perfettamente sia al lavoro in team sia al lavoro di squadra sia al lavoro individuale, sempre mosso dalla curiosità per raggiungere al meglio gli obiettivi prefissati.

Ottime doti di vendita e mediazione, basate su organizzazione e anticipazione dei problemi.

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".*