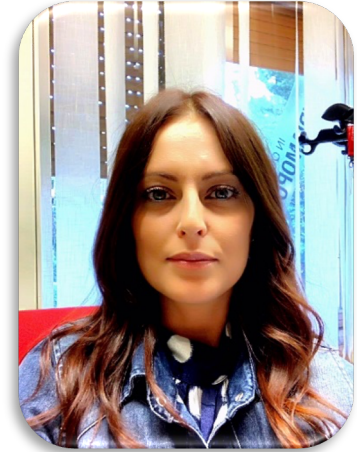


## Curriculum Vitae

### Ornella Cavallone

Nata il *27/09/1986*  
Nazionalità *Italiana*  
Indirizzo *Via Rosa Parks, 21 59100 Prato*  
Telefono *342 0970771*  
Email: [\*cavallone.ornella@gmail.com\*](mailto:cavallone.ornella@gmail.com)  
Patente/i *Patente B - automunita*



#### ***Istruzione e formazione***

- Diploma di 'Tecnico settore turistico' conseguito presso l'Istituto tecnico commerciale F. Datini di Prato  
Votazione: 74/10
- Iscritta all'albo professionale 'RUI' (Registro Unico elettronico degli Intermediari assicurativi).

#### ***Stage e partecipazioni***

*Teatro Metastasio* di Prato: Hostess premiazioni sportive

*Salone dei cinquecento* c/o Palazzo Vecchio Firenze: Hostess, accoglienza clienti

*Teatro Politeama Pratese*: Hostess premio Fair Play

#### **Esperienze Professionali**

*Data: dal 2021 a oggi*

Dotore di lavoro: Gruppo MG

Tipo azienda o settore: Car Company – Carrozzeria

Tipo di mansione: impiegata addetta alla clientela. Apertura e gestione sinistri. Organizzazione programma settimanale entrata auto presso la carrozzeria. Seguo con accuratezza la clientela per ogni tipo di necessita'.

*Data: dal 2013 al 2021*

Datore di lavoro: Assicurazioni Generali Spa

Tipo azienda o settore: Compagni di assicurazioni

Tipo di mansione: Specialista assicurativo operante per conto dell'agenzia di Novoli (Firenze). Conduzione delle trattative con la clientela, stipulazione contratti assicurativi, gestione dei versamenti di premi da parte delle persone assicurate. Organizzazione missioni esterne e promozione di prodotti assicurativi che riguardano il risparmio, la casa, salute, previdenza, privati, professionisti e imprese. Comunicazione continua con avvocati e periti.

## *Curriculum Vitae*

Vasta conoscenza della gestione dei sinistri e rischi di assicurazione.

Conduzione di complesse indagini sui crediti di assicurazione.

Considerando il mio ruolo come 'alleato' per le famiglie e per le imprese, ho sviluppato doti di problem solving. E' quindi necessario, oltre a saper esporre i prodotti della mia azienda, entrare in empatia con il mio interlocutore e quindi saper fare le domande giuste per fare un'analisi corretta della situazione di rischio di ogni cliente e guidarlo verso una scelta che sia realmente adeguata alla situazione economica.

Sviluppo competenze in Inbound Marketing e Lead Generation, indispensabili per acquisire contatti potenzialmente interessati a stipulare una polizza assicurativa.

Lavoro a obiettivi e budget da raggiungere

Partecipazione e vincita di gare su polizze danni, infortuni e malattia.

Capacità di gestione portafoglio cliente

### ***Conoscenze informatiche***

Ottima conoscenza dell'uso del PC, in particolar modo per quanto riguarda il pacchetto OFFICE (Word, Excel e PowerPoint), gestione della posta elettronica e costante utilizzo di internet.

### ***Conoscenze linguistiche***

Italiano: madrelingua

Altre lingue: inglese e francese

### ***Caratteristiche personali***

Mi ritengo una persona onesta, seria e che fa della scrupolosità e del senso di responsabilità le proprie caratteristiche principali. Solare e disponibile nell'intraprendere nuove iniziative e nuove sfide, mi piace molto lavorare a contatto con le persone. Considerandomi una persona con una spiccata sensibilità, credo di essere molto rispettosa con il prossimo in generale, ma nei confronti di colleghi e superiori in particolare, mostrando sempre massima disponibilità, credendo che sia la base per condividere e sviluppare un ambiente lavorativo.

I miei hobby preferiti sono la danza in generale, che ho praticato fino a pochi anni fa e il fitness che pratico ancora oggi andando spesso in palestra. Appassionata di cinema.

Ho interesse nella lettura e approfondimento di libri di economia e borsa. Uno dei miei libri preferiti è 'Come diventare un venditore meraviglioso' e l'approccio alla neuro-economia mi ha confermato che una vendita 'diversa' è possibile.

A mio avviso, vendere non significa convincere. Grazie ad una continua formazione sulle tecniche di vendita ed esperienze di vendita molto diversificate fra loro, sono arrivata alla convinzione che vendere significa aiutare. Aiutare a prendere conoscenza dell'esistenza dei bisogni.

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