



MICHELA CORATELLA

Profilo Professionale

Professionista della vendita al dettaglio, motivato e con attitudine all'assistenza clienti e alla risoluzione dei problemi. Esperto nella vendita di articoli ortopedici e in grado di apprendere rapidamente nuove informazioni al fine di massimizzare i contributi e rispondere alle mutevoli preferenze della clientela. Desideroso di applicare le competenze acquisite al nuovo ruolo in politica e avere un impatto durevole e positivo sulle operazioni aziendali.

Capacità E Competenze

- Customer care
- Gestionale
- Strategie di fidelizzazione della clientela
- Problem solving operativo
- Tecniche di vendita
- Metodi di allestimento degli spazi
- Assistenza clienti
- Gestione dell'inventario
- Planogrammi
- Orientamento al cliente
- Competenze informatiche
- Pianificazione
- Ottima resistenza allo stress

Esperienze Lavorative E Professionali

05.2010 - 06.2014

Commessa di negozio specializzato

CENTRO DEL PIEDE SAS - TORINO

- Consulenza alla clientela sui prodotti in vendita, descrizione della merce, delle caratteristiche e della funzionalità.
- Informazione alla clientela sulla presenza di servizi aggiuntivi post-vendita, come la consegna della merce a domicilio e [\[Servizio\]](#).
- Dimostrazioni pratiche delle diverse caratteristiche dei prodotti al fine di dissipare eventuali dubbi e motivare i clienti all'acquisto.
- Comunicazione chiara ed efficace con colleghi, superiori e clienti sia in presenza che da remoto, avendo cura di instaurare un dialogo costruttivo e aperto al confronto.
- Organizzazione della merce nel reparto, prezzatura e sistemazione negli scaffali.
- Gestione dell'inventario, controllo dei livelli delle scorte e ordinazione della merce in esaurimento.
- Controllo degli ordini, selezione e organizzazione delle merce per la spedizione.
- Pulizia e riordino del reparto assegnato e controllo del corretto

09.1995 - 11.2002

posizionamento della merce.

Barista bar e caffetteria

CAFFE' MANIA - TORINO

- Identificazione accurata dei clienti al fine di verificarne il possesso dei requisiti di età per l'acquisto di alcolici.
- Rifornimento del bancone e delle aree clienti allo scopo di mantenere una disponibilità di articoli tale da coprire le esigenze previste.
- Disposizione accurata di bottiglie e bicchieri dietro il bancone allo scopo di offrire ai clienti un'immagine più accattivante dell'area bar.
- Spiegazione dettagliata ai clienti delle voci di menù relative alle bevande e offerta di assaggi delle miscele del giorno.
- Misurazione e miscelazione di ingredienti per la preparazione di bevande personalizzate e à la carte.
- Esposizione accurata ed esteticamente gradevole di merci e cibi pronti per incrementare i ricavi del negozio.
- Dimostrazione di un'attitudine positiva e proattiva al lavoro, partecipando con impegno e motivazione al miglioramento dei risultati individuali e di team.

Istruzione E Formazione

1993

QUALIFICA, TURIDTICO, ISTITUTO BOSELLI - TORINO