



CONTATTI

Via Gradoni Taranto 1 GALLIOPOLI,
73014, Varedo, LE

+393519857911

perrucciog@gmail.com

27 giugno 1966

PROFILO PROFESSIONALE

Leader con visione strategica e autorevolezza, esperto in gestione del budget e del personale. Eccelle nella comunicazione e nella gestione dello stress, garantendo affidabilità e autonomia operativa.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Responsabilità
- Doti relazionali
- Etica professionale
- Resistenza allo stress
- Gestione del budget
- Autonomia operativa
- Affidabilità
- Strategie di comunicazione
- Gestione del personale
- Conoscenza dei principi organizzativi
- Autorevolezza
- Visione strategica
- Leadership

GIUSEPPE PERRUCCIO

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Manager Agenzia di consulenza immobiliare - Gallipoli, LE

05/2021 - ad oggi

Acquisizione ,consulenza e promozione immobili a Gallipoli e Provincia.

- Formazione e sviluppo del personale, conducendo sessioni di formazione per migliorare le competenze.
- Cura della comunicazione e delle relazioni esterne, garantendone il consolidamento.
- Rappresentanza della società in occasione di eventi di settore o di interesse in termini di immagine.
- Collaborazione all'espansione dell'attività aziendale rafforzandone il posizionamento.

Key Account AGENZIA YES - Varedo, MI

09/2015 - 10/2021

Key Account servizi digital web marketing e pubblicità per aziende Milano e provincia

- Collaborazione con i colleghi nell'esecuzione delle attività assegnate.
- Mantenimento dell'ordine e della pulizia della postazione di lavoro.
- Esecuzione rapida e precisa delle attività assegnate.
- Gestione delle attività assegnate in piena autonomia grazie alle competenze maturate.
- Gestione del carico di lavoro affidato mantenendo calma e equilibrio.
- Pianificazione delle attività lavorative nel rispetto delle tempistiche richieste.
- Ascolto attento di indicazioni e richieste, procedendo alla proposta di azioni mirate.
- Ricerca della soddisfazione del cliente attraverso un elevato livello di attenzione al servizio.
- Proposta di un servizio di qualità con grande attenzione al cliente.

Key account manager ELLEBIEMME srl Immobili di prestigio - Lecce, LE

01/2011 - 09/2015

- Formazione e leadership di team di vendita, migliorando le performance complessive.
- Coordinamento delle attività di vendita e post-vendita, assicurando la massima soddisfazione del cliente.
- Gestione e sviluppo portafoglio clienti, incrementando le vendite attraverso strategie di marketing mirate.
- Raggiungimento degli obiettivi commerciali stabiliti dalla direzione.

Direttore commerciale ELLEBIEMME srl Immobili di Prestigio - Treviglio, BG

03/2004 - 10/2010

Organizzazione ,gestione, coordinamento, sviluppo e formazione della rete di vendita distribuita su tutto il territorio nazionale in 7 filiali, per la promozione e vendita di immobili di prestigio a Montecarlo e Mentone in Costa Azzurra; Dubai, Champoluc in Valle d'Aosta, Salam Hashish Egitto.

- Elaborazione dei budget per le campagne di marketing e vendita sottoponendoli ai dirigenti per l'approvazione.
- Sviluppo competenze commerciali del personale attraverso sessioni di formazione mirate.

- Coordinamento di team di venditori, monitoraggio performance e raggiungimento obiettivi di vendita.
- Realizzazione campagne promozionali e analisi di mercato per orientare le vendite.
- Analisi dei risultati ottenuti dalla rete di vendita e definizione di reportistica a supporto.
- Definizione di obiettivi di vendita e introduzione di sistemi di incentivazione.

Key Account Manager Domina Vacanze spa - MILANO, MI

01/1994 - 03/2004

Promozione e Vendita comproprietà alberghiere presso Hotel Alaska di Cortina d'Ampezzo, Hotel Miramonti di Corvara, Hotel Les Jumeaux di Courmayeur, Hotel Palumbalza Costa Smeralda Sardegna, Hotel Royal di Positano, Hotel Kirye Isole Tremiti, Hotel Coral Bay Sharm el Sheik.

Team leader e poi manager della Filiale di Lecce per Lecce Brindisi con all'attivo 12 Key Account, due team Leader, e una divisione di sei teleoperatrici per il telemarketing.

- Fatturato €1.000.000/1.500.000 sempre superando i budget aziendali assegnati.
- Formazione e leadership di team di vendita, migliorando le performance complessive.
- Coordinamento delle attività di vendita e post-vendita, assicurando la massima soddisfazione del cliente.
- Gestione e sviluppo portafoglio clienti, incrementando le vendite attraverso strategie di marketing mirate.
- Mantenimento dei clienti acquisiti con relazioni sistematiche, costruttive ed efficaci, garantendo una presenza ottimale sia nella fase di prevendita che nel post-vendita.
- Azioni regolari di recall su clienti inattivi, assicurando il presidio commerciale dei prospect dell'azienda.
- Coordinamento della rete vendita assegnata, composta da 12 collaboratori col ruolo di Key Account.
- Partecipazione a corsi di aggiornamento ed eventi di settore.
- Partecipazione a eventi promozionali di settore.

Key account manager LEADER SpA - Genova, GE

09/1989 - 12/1993

Promozione e vendita settimane in multiproprietà in villaggi residenziali Madonna di Campiglio, Appennino Tosco-emiliano, Mentone e Villefranche in Costa Azzurra.

- Formazione e leadership di team di vendita, migliorando le performance complessive.
- Gestione e sviluppo portafoglio clienti, incrementando le vendite attraverso strategie di marketing mirate.
- Raggiungimento degli obiettivi commerciali stabiliti dalla direzione.



ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma di Maturità d'Arte applicata: METALLI E OREFICERIA
Istituto Statale d'Arte e Giannelli - Parabita, 06/1986



HOBBY E INTERESSI

Pittura, Lettura di saggistica, storia e management.

Impegnato più volte in incarichi politico Istituzionali:

1988 eletto per la prima volta in Consiglio Comunale, quarto degli eletti su 30 e nominato capogruppo di maggioranza.

Nel 1989 contemporaneamente nominato Vice Presidente del Comitato di gestione dell'allora U.S.L LE/13.

Rieletto nel 2001 fino al 2006 in Consiglio Comunale con il ruolo di Presidente della Civica Assise.

Nel 2012 candidato a Sindaco della Città di Gallipoli.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali.

Giuseppe Perruccio