



INFORMAZIONI PERSONALI

Righini Vanessa

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

01/04/2019–alla data attuale

Progettazione nido e scuola infanzia in libera professione

- consulenza e progettazione spazi e aree interne ed esterne per nido e scuole dell'infanzia pubbliche e private
- supporto scelte e utilizzo dei materiali per nidi e scuole dell'infanzia .

Attività o setto progettazione;

01/07/2018–31/03/2019

Progettista

Studio progettazione - Reggio Emilia Uno
Via Dei Mille 6, 42100 Reggio Emilia (Italia)

Progettista. In questo ruolo ho capito meglio come si progetta uno spazio a 360° in particolare il settore infanzia.

Attività o settore Progettazione

01/05/2014–30/06/2018

Store Manager

P.R. Distribuzioni SRL
Viale Europa, 22, 20861 Brugherio (Italia)
www.pr-distribuzioni.it

Responsabile di negozio c/o 3Store Meridiana. Grazie alle competenze acquisite, sono in grado di gestire in piena autonomia lo store

- Creo istintivamente un clima positivo e di collaborazione, motivando e supportando la squadra per aiutarla a raggiungere i risultati richiesti dall'azienda.
- Tramite corsi di formazione ho imparato a creare un'ottima empatia col cliente, ascoltandolo e fornendo soluzioni adeguate alle esigenze.
- Controllo del visual merchandising, adeguato agli standard aziendali, e strategicamente corretto per ottenere sempre un risultato performante.
- Organizzazione del personale (turni, rispetto delle normative di sicurezza, compiti del team)

Attività o settore Telecomunicazioni

01/04/2013–30/04/2014

Impiegata Commerciale

Italiana Riprografia srl
Via degli Artigiani, 7, 42019 Bosco di Scandiano (Italia)
www.itrip.it

Presso I.R. distributore di toner e materiali di consumo, collaboravo con in commerciali esterni per ottenere maggiori vendite oltre a inserire ordini e preventivi per i clienti già fidelizzati.

- Customer Service
- Telemarketing su nuove offerte
- Inserimenti preventivi e ordini
- Elaborazione di proposte commerciali

Attività o settore Commercio All'Ingrosso

01/11/2005–28/02/2013

Impiegata Commerciale

4Credit srl
Via Plauto, 2, 42100 Reggio Emilia (Italia)
www.4credit.it

Azienda di famiglia, a cui devo tanto per la mia crescita professionale. Ho avuto la fortuna di vedere ogni aspetto di una attività di servizi dalla raccolta alla vendita passando per l' amministrazione.

- consulente per prestiti personali e cessioni del quinto.
- procacciatore esterno per mutui prima casa presso agenzie immobiliari e imprese edili
- gestione di clienti prestiti/cessioni del quinto dal canale ON LINE e attività di recall su clienti da banche dati interne
- disbrigo di amministrazione e contabilità basica (prima nota, fatture acquisto/vendita, ri.ba, f24)

Attività o settore Attività finanziarie e assicurative

01/08/2003–31/05/2005

Impiegata amministrativa

CO.GEI - Studio Facco Mazzocchi e Associati, Reggio Emilia (Italia)

- segreteria generale
- aggiornamento contabilità, prima nota, Mod. 730.
- supporto nel controllo dei bilanci
- centralino

Attività o settore Attività amministrative e di servizi di supporto

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

01/09/1998–14/07/2003

Diploma di Ragioneria e Perito Commerciale

Istituto Tecnico Comm.le "G. Luosi", Mirandola MO

01/02/2018

Corso SEO e Motori di Ricerca

Webipedia, Milano (Italia)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

| Lingue straniere | COMPRESIONE | | PARLATO | | PRODUZIONE SCRITTA |
|------------------|-------------|---------|-------------|------------------|--------------------|
| | Ascolto | Lettura | Interazione | Produzione orale | |
| inglese | B1 | B1 | B1 | B1 | B1 |
| tedesco | A2 | A2 | A2 | A2 | A2 |

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

- **Ottime doti comunicative** nella vendita (anche telefonica) acquisite durante le mie esperienze lavorative, oltre all'apprendimento di tecniche di vendita basate sulla comunicazione tramite corsi interni di formazione.

Competenze organizzative e gestionali

- **Ottime capacità di “ problem solving ”** anche sotto pressione. Competenza sviluppata soprattutto in negozio dove è necessario vendere in pochissimo tempo ma anche seguire un certo iter burocratico; considerando la pressione, sia degli obiettivi richiesti dall'azienda sia dai clienti in attesa.
- **Predisposizione al lavoro di gruppo.** Mi piace molto il lavoro di squadra, credo che il successo di un'azienda sia dato dal confronto costante tra operatori del settore e clienti. Ritengo fondamentale l'analisi dei numeri che indica allo staff che strada perseguire per raggiungere fini aziendali.
- Ritengo di essere cordiale, sorridente e dimostro apertura e disponibilità, oltre ad essere dinamica, operosa e organizzata.

Competenze digitali

- Utilizzo in modo autonomo del pacchetto Microsoft Office oltre a saper utilizzare applicativi gestionali relativi alle aziende dove lavoro e ho lavorato: People Soft, PNG, Cloud Mobile.
- Per sviluppare in modo completo l'attività di vendita sto seguendo corsi presso Webipedia (SEO e Motori di Ricerca, WordPress, PhotoShop) per attirare clienti attraverso strategie di social media marketing.

Patente di guida

B

ULTERIORI INFORMAZIONI

- Mi piace molto leggere biografie di personaggi che hanno fatto la storia, come Marina Salamon, Adriano Olivetti, Coco Chanel. Inoltre cerco sempre nuovi spunti in letture dedicate alla vendita e alle tecniche di persuasione.
- Amo andare al cinema e quando posso, cucinare, mi piace molto creare.
- Preciso di avere due figli scolarizzati.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali"