



IVAN PINTUS



 12/11/1973

 D-CQC

Profilo professionale

Professionista con esperienza pluriennale nel campo imprenditoriale e artigianale, affiancata a una solida formazione in ambito calzaturiero e forte attitudine all'apprendimento continuo. In grado sia di collaborare proficuamente con un team che di operare in autonomia, si distingue per le ottime doti organizzative, interpersonali e di gestione del tempo oltre a solide competenze nel campo della vendita e distribuzione dei propri prodotti a livello regionale, nazionale e internazionale.

Capacità e competenze

- Ottimizzazione dei processi aziendali
- Conoscenza dei modelli organizzativi
- Responsabilità decisionale
- Propensione all'innovazione
- Criteri di valutazione delle performance
- Doti relazionali
- Dimestichezza con la Lean Organization
- Capacità di gestione economico - finanziaria
- Time management
- Pianificazione strategica
- Organizzazione aziendale
- Attitudine commerciale
- Uso PC
- Gestione del rischio
- Doti organizzative
- Problem solving
- Capacità relazionali
- Competenze di controllo di gestione
- Strategie di ottimizzazione del flusso di lavoro
- Leadership
- Elementi di diritto commerciale
- Strategie di negoziazione
- Tecniche di vendita

Esperienze lavorative e professionali

Febbraio 2003

me stesso

Italia

-

Referente fieristico per la Sardegna

Gennaio 2024

- Conseguimento di un aumento dei profitti tale da garantire all'azienda la leadership di settore mediante la trasformazione dei piani strategici e l'allineamento degli obiettivi allo scopo di sfruttare a proprio vantaggio l'andamento dinamico del settore.
- Gestione delle attività assegnate in piena autonomia grazie alle competenze maturate.
- Gestione del carico di lavoro affidato mantenendo calma e equilibrio.
- Svolgimento delle attività prestando cura ai dettagli e garantendo precisione nell'esecuzione.
- Pianificazione delle attività lavorative nel rispetto delle tempistiche

richieste.

- Miglioramento dell'efficienza aziendale condividendo feedback ed elaborando progetti di sviluppo mirati.
- Interazione con i clienti nei canali inbound e/o outbound mediante buone doti commerciali, relazionali e comunicative volte ad aumentare la customer satisfaction.
- Assistenza virtuale o telefonica dei clienti mediante tecniche di comunicazione e persuasione che garantiscono la gestione rapida ed efficace di reclami, trattative, prenotazioni o negoziazioni.
- Gestione delle controversie nei canali telefonici, e-mail e chat con empatia e professionalità rassicurando il cliente ed evitando ulteriori conflittualità.
- Risoluzione delle problematiche di natura commerciale e amministrativa attraverso la gestione delle richieste mediante vari canali tra cui telefono, e-mail, smartpone e chat.
- Analisi dei processi aziendali con l'intento di verificare il rispetto delle procedure e degli standard stabiliti.
- Redazione di contenuti per siti web, newsletter e comunicati stampa.
- Formazione di nuove collaborazioni e partnership con Istituzioni ed Enti operanti sul territorio.

Gennaio 1990

-

Gennaio 2024

imprenditore

SARULE

Imprenditore commerciale

- Organizzazione dell'azienda dal punto di vista operativo, amministrativo e gestionale.
- Tenuta della contabilità e monitoraggio della situazione finanziaria dell'impresa.
- Effettuazione degli ordini in base alle richieste di mercato e monitoraggio di spedizioni e consegne.
- Verifica dell'andamento delle vendite e applicazione delle strategie più adeguate.
- Sviluppo dell'attività aziendale al fine del raggiungimento degli obiettivi economici.
- Partecipazione ad eventi di settore per individuare opportunità di natura commerciale.
- Pianificazione delle attività base di marketing per l'incremento dei volumi di vendita.
- Aggiornamento costante sui trend del mercato di riferimento.
- Creazione della struttura organizzativa, impostando flussi di lavoro e procedure operative.
- Definizione delle strategie commerciali da perseguire sul mercato di riferimento dell'azienda.
- Partecipazione a fiere ed eventi di settore utili al consolidamento del network commerciale.
- Gestione della comunicazione interna ed esterna e condivisione della mission e degli obiettivi aziendali.
- Pianificazione e supervisione delle operazioni di trasporto e degli aspetti logistici.
- Ricezione della merce e supervisione allo scarico dei bancali, controllando la corrispondenza di quanto ricevuto alle bolle di trasporto.
- Supervisione del personale e monitoraggio dell'esecuzione delle

relative mansioni, intervenendo ove necessario per risolvere eventuali dubbi o problematiche.

- Selezione del campionario da esporre e cura dell'allestimento e disallestimento di espositori, vetrine e della decorazione degli spazi interni dei punti vendita.
- Ricerca e selezione dei fornitori e conduzione di trattative per l'acquisto di merce a condizioni vantaggiose.
- Pianificazione e conduzione di campagne promozionali individuando gli strumenti più adatti in base al target di clientela.
- Effettuazione di ricerche e analisi delle tendenze di mercato anticipando le richieste dei clienti.

Gennaio 1990

me stesso

Sarule

-

Artigiano nel settore della pelletteria

Gennaio 2024

- Confezione di articoli di pelletteria, esecuzione di taglio, cucitura e incollaggio delle varie componenti.
- Controllo della qualità finale dei prodotti realizzati.
- Gestione delle relazioni con i fornitori e degli ordini di approvvigionamento.
- Esecuzione delle lavorazioni di finitura funzionale ed estetica.
- Preparazione del tavolo di lavoro per il taglio della pelle e pianificazione delle operazioni in base alle caratteristiche del progetto e dei materiali.
- Lavorazione artigianale dei materiali e creazione di calzature e pelletteria varia.
- Riparazione e manutenzione dei manufatti.
- Selezione delle materie prime per la creazione di prodotti finiti o semilavorati.
- Realizzazione di manufatti personalizzati su commissione.
- Redazione di preventivi e gestione delle trattative con i clienti.
- Segnatura dei pezzi e posizionamento sulle macchine per il taglio seguendo lo schema di taglio.

Istruzione e formazione

Giugno 1986

**SCUOLA MEDIA
LICENZA MEDIA**