



# Moreno Villa

## CONTATTI



categoria B

## PROFILO PROFESSIONALE

Direttore di filiale senior con oltre [Numero] anni di esperienza progressiva nel migliorare i processi di business, aumentando i ricavi e fidelizzando i clienti. I punti di forza includono amministrazione finanziaria, leadership del team e [Specializzazione].

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Leadership
- Budgeting
- Orientamento all'obiettivo
- Esperienza nel settore [Inserisci descrizione]
- Gestione del team
- Creazione e gestione delle relazioni professionali
- Generazione dei ricavi

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

**Branch manager** DAC SPA - SAVIO, RA  
12/2021 - ad oggi

- \* Coordinamento e motivazione della forza vendita tramite affiancamento e supporto su tecniche e strategie commerciali.
- \* Confronto periodico con l'area manager per analizzare e monitorare lo stato di avanzamento degli obiettivi assegnati.

**Branch manager** MARR SPA - RICCIONE, RN  
11/2005 - 12/2021

- \* Mappatura del mercato di riferimento e sviluppo costante del portafoglio ordini e clienti.
- \* Coordinamento e motivazione della forza vendita tramite affiancamento e supporto su tecniche e strategie commerciali.
- \* Confronto periodico con l'area manager per analizzare e monitorare lo stato di avanzamento degli obiettivi assegnati.
- \* Monitoraggio dei risultati di filiale progettando interventi idonei a ridurre gli scostamenti tra previsionale e consuntivo
- \* Pianificazione del budget annuale di vendita e dei costi previsti per la filiale di competenza.
- \* Sviluppo del fatturato pari al [Numero]% in [Numero] mesi, supportando e incentivando la rete vendita.
- \* Sviluppo di strategie e processi aziendali garantendo l'aumento delle entrate e il raggiungimento dei volumi di vendita.
- \* Gestione delle attività relative a conto economico, pianificazione e analisi delle vendite.
- \* Promozione del brand sul territorio, tramite strategie di fidelizzazione della clientela.
- \* Valutazione dei punti di forza e debolezza del team e definizione di interventi migliorativi tramite meeting e affiancamenti.
- \* Definizione delle condizioni di pagamento per i clienti di filiale e monitoraggio delle posizioni creditorie.

**Branch manager** MARR SPA - CAGLIARI, CA  
11/2001 - 11/2005

- \* Elaborazione, analisi e monitoraggio di report e KPI di competenza attraverso software dedicati.
- \* Mappatura del mercato di riferimento e sviluppo costante del portafoglio ordini e clienti.
- \* Coordinamento e motivazione della forza vendita tramite affiancamento e supporto su tecniche e strategie commerciali.
- \* Confronto periodico con l'area manager per analizzare e monitorare lo stato di avanzamento degli obiettivi assegnati.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**DIPLOMA : RAGIONERIA**  
ITC PIERO GOBETTI - MORCIANO, 07/1983