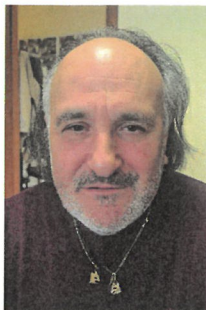


**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	GHIGNATI CLAUDIO
Indirizzo	VIA FOCACCIA, 27 – ARICCIA (RM)
Telefono	338 2529895
Fax	
E-mail	ghignaticlaudio@gmail.com
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	02/11/1962

ESPERIENZA LAVORATIVA

- | | |
|---|---------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• Date (da – a) | 1980 - 2026 |
| <ul style="list-style-type: none">• Nome e indirizzo del datore di lavoro | Azienda Agricola Ghignati Luigi |
| <ul style="list-style-type: none">• Tipo di azienda o settore | Agricolo |
| <ul style="list-style-type: none">• Tipo di impiego | Addetto alle Vendite |
| <ul style="list-style-type: none">• Principali mansioni e responsabilità | |

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- | | |
|---|---------------|
| <ul style="list-style-type: none">• Date (da – a) | 1973 - 1976 |
| <ul style="list-style-type: none">• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione | Vito Volterra |
| <ul style="list-style-type: none">• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio | Licenza Media |
| <ul style="list-style-type: none">• Qualifica conseguita | Diploma |
| <ul style="list-style-type: none">• Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) | |

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

PATENTE O PATENTI

ITALIANO

OTTIMO

OTTIMO

OTTIMO

Ottime capacità comunicative e relazionali sviluppate nel contatto diretto con clienti del settore agricolo, con particolare attenzione all'ascolto delle esigenze e alla costruzione di rapporti di fiducia duraturi.

Esperienza nella gestione della clientela, con approccio professionale, cortese e orientato alla fidelizzazione.

Capacità di lavorare in team e di collaborare efficacemente con colleghi, fornitori e partner commerciali.

Attitudine alla negoziazione e alla gestione delle trattative, con orientamento al risultato e alla soddisfazione del cliente.

Ottime capacità organizzative sviluppate nella gestione delle attività di vendita nel settore agricolo, con pianificazione delle visite presso aziende e clienti e gestione autonoma del lavoro sul territorio.

Esperienza nella gestione degli ordini, del magazzino e nel coordinamento con fornitori e clienti, garantendo puntualità nelle consegne e ottimizzazione delle risorse.

Capacità di definire priorità operative, gestire più attività contemporaneamente e rispondere in modo efficace alle esigenze della clientela.

Buona attitudine al problem solving e alla gestione delle relazioni, con orientamento al raggiungimento degli obiettivi commerciali.

Buona conoscenza dei prodotti e delle attrezzature per il settore agricolo, con capacità di supportare il cliente nella scelta delle soluzioni più adatte alle diverse esigenze operative.

Esperienza nella gestione degli ordini, utilizzo di software gestionali e strumenti informatici per la vendita e il magazzino.

Competenze nell'organizzazione del punto vendita e nella gestione delle scorte, con monitoraggio delle giacenze e riordino dei prodotti.

Conoscenza delle principali tecniche di vendita e promozione commerciale.

Utilizzo dei principali strumenti informatici (pacchetto Office, email, gestionali aziendali).

PATENTE A, B