

ANIA ALFONSO BORIS

Background professionale:

ott. 2023 a oggi: Docente	Supplente con contratto annuale per le materie di Matematica e Fisica
sett. 2022 a giu. 2023: Docente	Supplente con contratto annuale per le materie di Matematica e Fisica presso il liceo Caravaggio di Milano (MI)
2022	Pubblicazione libro: “Diagnosi differenziale osteopatica”
2021	Pubblicazione libro: “Come la legge di attrazione ha cambiato il film della mia vita
sett. 2021 a ago. 2022: Docente	Supplente con contratto annuale per le materie di Matematica e Fisica presso il liceo Nanni Valentini di Monza (MB)
sett. 2020 a giu. 2022: Docente	Supplente con contratto fino a fine anno scolastico per le materie di Matematica, Scienze e Inglese presso la scuola primaria Anna Frank di Muggiò (MB).
sett. 2016 a 2020: Osteopata	Osteopata libero professionista Area di competenza: Cusano Milanino e paesi limitrofi Servizi offerti alla clientela: Riabilitazione Osteopatica e Massaggio terapeutico.
dic. 2011 a settembre 2016: Tecnico Commerciale	Hilti Italia spa Area di competenza: Nord ovest Milano Servizi offerti alla clientela: Consulenza e vendita su prodotto/applicazione in ambito edilizia e impiantistica Industriale. La posizione prevede: - Preparazione di campagne marketing mirate all'acquisizione di nuovi clienti mediante dimostrazione, prova del prodotto e successiva consulenza tecnica - Gestione, sviluppo e fidelizzazione del parco clienti esistente - Sviluppo dell'attività di Direct marketing su Sap Crm7 Principali progetti e risultati ottenuti: - Acquisizione nuovi clienti e tra i più importanti: ITS Coop, Astra Sistemi Antincendio - Gestione e fidelizzazione della piattaforma clienti esistente - Ricerca e sviluppo di clienti prospect e riattivazione dei clienti dormienti
sett. 2010 a novembre 2011: Tecnico Commerciale	Xtrategia Management. Advisory. s.r.l. di Milano Area di competenza: Lombardia, Piemonte Servizi offerti alla clientela: - Consulenza direzionale - Realizzazione custom di prodotti informatici - Interventi mirati volti a migliorare l'efficienza aziendale La posizione prevede:

- Preparazione di campagne di telemarketing mirate all'acquisizione di nuovi clienti
- Attività di vendita presso il cliente e inserimento e formazione di nuove risorse commerciali.
- Sviluppo dell'attività di web marketing

Principali progetti e risultati ottenuti:

- Acquisizione nuovi clienti e tra i più importanti: Urban 9MM, Tsa s.r.l. (sede di Oleggio castello).
- Inserimento e formazione di nuovi commerciali.
- Sviluppo della rete commerciale

marzo 2009 a settembre 2010:

Tecnico Commerciale

Proteo Quality Sas di Como

Area di competenza: Lombardia

Servizi offerti alla clientela:

- Realizzazione di corsi ad hoc per il personale
- Coaching manageriale
- Realizzazione custom di prodotti informatici
- Consulenza direzionale

La posizione prevede:

- Preparazione di campagne marketing mirate all'acquisizione di nuovi clienti
- Attività diretta e gestione delle operatrici del telemarketing per vendere i servizi e fissare appuntamenti
- Formazione e aggiornamento delle operatrici telemarketing

Principali progetti e risultati ottenuti:

- Acquisizione nuovi clienti e tra i più importanti: British Institutes di Cantù.
- Docenza per i corsi di formazione su vendita e comunicazione efficace presso Action Network, Xprit e Consulting&Software focalizzata allo sviluppo dell'efficacia del telemarketing.

2017

Pubblicazione libro: "Inizia a usare la legge di attrazione

2002 a Marzo 2009:

Tecnico Commerciale

Logical Soft srl

Sede: Desio (MI)

Prodotti trattati:

- software per il calcolo strutturale, certificazione energetica, solare termico, fotovoltaico e computi metrici.

Servizi offerti alla clientela:

- assistenza telefonica;
- corsi di aggiornamento professionale per i clienti in sede o a domicilio;
- seminari di aggiornamento tecnico e normativo a centinaia di professionisti in tutta Italia presso gli ordini e collegi professionali di categoria.

La posizione prevede:

- attività di vendita telefonica e coordinamento del telemarketing
- la definizione di strategie commerciali del mercato con la responsabilità del conseguimento degli obiettivi prefissati;
- coordinamento con il direttore Marketing e il direttore di Assistenza tecnica;
- gestione dei rivenditori esterni e delle operatrici del telemarketing;
- preparazione e partecipazione alle fiere di settore;
- Il mantenimento e fidelizzazione della clientela composta da 7000 utenti;
- l'acquisizione di nuovi clienti mediante strategie di mercato mirate.

Principali progetti e risultati ottenuti:

- in questi quattro anni il fatturato aziendale è aumentato del 80%;
- ho creato, formato e diretto la sezione telemarketing;
- ho addestrato tutto il personale mediante corsi di comunicazione mirati alla gestione:
 - della vendita diretta, indiretta
 - delle lamentele
 - della soddisfazione del cliente
- ho istituito la sezione sondaggi;

- ho promosso seminari tecnici e normativi di aggiornamento professionale che hanno ottenuto il patrocinio di diversi Ordini professionali;
- ho creato la sezione corsi a domicilio per il cliente;
- ho istituito un reporting giornaliero delle vendite per categoria di prodotto;

2001-2002 :
Tecnico Commerciale

Sicover Lombardia srl
Sede: Vanzago (MI)

La posizione prevedeva:

- assistenza tecnica agli impianti ascensore mediante verifica periodica biennale
- gestione e acquisizione nuovi clienti mediante azioni di telemarketing e visita diretta agli amministratori condominiali con il supporto dell'amministratore unico dell'azienda.

1994-1995 :

Assistente Vicepresidenza del Senato della Repubblica

Istruzione e formazione:

Laurea in Ingegneria Civile presso il Politecnico di Milano.

Laurea in Osteopatia

Diploma in Massoterapia

Diploma di Geometra.

Conoscenza della lingua Inglese.

Corsi di aggiornamento:

Frequentato diversi corsi esterni all'azienda relativi alla mansione che occupo come:

- o vendita
- o comunicazione
- o organizzazione aziendale
- o telemarketing
- o gestione delle obiezioni e delle lamentele
- o gestione dei rapporti interpersonali

Conoscenze informatiche:

Microsoft Office 2003-2007 (Excel, Word, Power Point, Access), Internet, Outlook, SQL server.

Dati Personali:

Nato il 07/09/1971

Stato civile: coniugato, 2 figli

Obblighi di leva: assolti

Patente B, automunito e disponibile a trasferte.

Dichiaro che le informazioni riportate nel presente Curriculum Vitae sono esatte e veritiere.

Si autorizza al trattamento dei dati personali per le esigenze di selezione e di comunicazione in conformità al D. Lgs. 196/03.

Boris Ania

