

Francesco Mastromauro

Contatti



Profilo Professionale

Imprenditore ambizioso con una comprovata storia di successi ottenuti nel corso della sua pluriennale esperienza nel ruolo ha dimostrato di essere in grado di guidare e sostenere il miglioramento continuo di tutte le aree di operatività aziendale allo scopo di accrescere gli utili e razionalizzare i sistemi interni. Fortemente motivato a far crescere i profitti attraverso l'applicazione di strategie multisettoriali.

Capacità E Competenze

- Pianificazione e organizzazione
- Abilità in SQL
- Responsabilità decisionale
- Organizzazione aziendale
- Marketing e vendite
- Leadership
- Resistenza allo stress
- Problem solving
- Ottimizzazione dei processi aziendali
- Abilità di negoziazione
- Gestione risorse umane
- Capacità di comunicazione
- Sviluppo di business
- Marketing digitale
- Visione strategica
- Leadership organizzativa
- Capacità di gestione economico - finanziaria

Esperienze Lavorative E Professionali

03.2023 - Attuale

Imprenditore digitale

Windtre S.p.A. - Molfetta

- Gestione del franchising di C.so Umberto I, 128

10.2020 - Attuale

Imprenditore telefonia e servizi

Tkiamo srls - Trani

- Gestione del punto vendita di P.zza delle Reoubblica, 51
- Gestione del punto vendita di P.zza Indipendenza, 15

04.2020 - Attuale

Imprenditore digitale

Windtre S.p.A. - Barletta

- Gestione del franchising di Via Canosa, 82/B

07.2012 - 06.2020

Imprenditore digitale

H3G S.p.A. - Trani

- Gestione del flagship store di Piazza della Repubblica, 51

05.2003 - 06.2012

Agente di commercio settore alimentare

Conti Zecca - Leverano (LE)

- Gestione dell'agenda e programmazione delle visite ai clienti.
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti aziendale.
- Presentazione dell'offerta commerciale di beni e/o servizi attraverso tecniche di comunicazione efficace orientate alla vendita e al profilo cliente.
- Attività di ricerca clienti per incremento dei portafogli divisi per aree.

04.2002 - 07.2011

● **Agente di commercio settore alimentare**

Montagner Vini e Spumanti (S.R.L.) - Motta di Livenza (TV)

- Gestione dell'agenda e programmazione delle visite ai clienti.
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti aziendale.

02.2003 - 04.2009

● **Agente di commercio settore alimentare**

Dasti and Beverage and Food Srl - Cerignola

- Gestione dell'agenda e programmazione delle visite ai clienti.
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti aziendale.

04.1997 - 01.2003

● **Agente di commercio settore alimentare**

Battista S.r.l. - Valenzano

- Pianificazione del giro visite per fidelizzare il cliente e sviluppare rapporti durevoli di fiducia e trasparenza.
- Gestione dell'agenda e programmazione delle visite ai clienti.
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti aziendale.

● **Istruzione E
Formazione**

1991 - 1996

● Diploma, Perito in telecomunicazioni, Istituto Tecnico Tecnologico "Sen. Onofrio Jannuzz - Andria

● **Competenze
Linguistiche**

Italiano: Lingua madre

Inglese:  B1
Intermedio