

CV Europass



ALINA RAFIKOVA

Indirizzo
Viale Adua 220
51100 - Pistoia

Telefono
3665423682

E-mail
alina.rafikova@gmail.com

Data di nascita
20 novembre 1985

Nazionalità
Russa

LINGUE

Italiano - fluente
Inglese - intermedio
Russo - madrelingua

ISTRUZIONE

Laurea: Economia e Commercio
MosGU - Mosca, 12/2010
Competenze professionali acquisite:
Finanza e credito
Tesi su metodi di incentivazione della
vendita di prodotti

COMPETENZE

- Gestione Vendite
- Buona conoscenza del settore di arredamento
- Gestione dei progetti
- Problem solving.
- Gestione delle campagne di marketing

PROFILO PROFESSIONALE

Commerciale dinamica e motivata al raggiungimento degli obiettivi, possiedo una consolidata esperienza nel coniugare aspetti gestionali e operativi. Una forte etica professionale sviluppata all'interno di aziende operanti nel settore dell'arredamento. Attitudine commerciale e notevoli capacità comunicative unite a doti di leadership naturale. Ottima capacità di inserimento in nuove organizzazioni di lavoro.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Commerciale Estero

Goldconfort s.r.l. Quarrata, PT www.goldconfort.com
È un'azienda toscana che produce divani, poltrone e altri prodotti di arredamento di lusso
Settembre 2021 - Aprile 2024

Ruolo: Gestione e controllo delle reti di vendita. Acquisizione di nuovi clienti e fidelizzazione di quelli già acquisiti. Problem solving. Gestione fiere del settore. Inserimento e gestione ordini. Gestione vendita prodotto. Stipulazione degli accordi commerciali. Sviluppo e miglioramento del volume d'affari. Ricerca clienti prospect, gestione clienti esistenti

Commerciale Estero

Le Porcellane Firenze 1948 Campi Bisenzio, FI www.leporcellane.it
È un marchio affermato nel settore dell'illuminazione decorativa e tecnica di lusso Made in Italy
Settembre 2018 - Ottobre 2020

Ruolo: Gestione e controllo delle reti di vendita. Attività di analisi di mercato. Acquisizione di nuovi clienti e fidelizzazione di quelli già acquisiti. Problem solving. Gestione fiere del settore. Gestione del team commerciale, organizzazione e coordinamento della forza vendita intervenendo, se necessario, nella trattativa col cliente o nella stipula di accordi commerciali. Elaborazione, avvio e ottimizzazione delle strategie di marketing sulla base di obiettivi aziendali, specifiche di prodotto, dati di mercato e fattori di budget

Export Manager Paesi EX URSS

WWTS Italia s.r.l. Udine UD www.wwts.it
Società di rappresentanza nel settore dell'arredamento di lusso
Maggio 2011 - Settembre 2018

Ruolo: Predisposizione e coordinamento della rete di distribuzione dei prodotti d'arredo. Gestione vendita prodotto. Stipulazione degli accordi commerciali. Responsabile del raggiungimento del budget. Sviluppo e miglioramento del volume d'affari. Ricerca clienti prospect, gestione clienti esistenti. Gestione ordini. Problem solving. Partecipazione alle fiere del settore. Trasferte.

Assistente Commerciale

Patricia Milton s.r.l. Udine UD
Produzione cosmetici
Dicembre 2008 - Novembre 2011

Ruolo: Gestione clienti in lingua Russa e Inglese. Controllo e immissione ordini su sistema aziendale. Assistenza agli incontri con distributori stranieri. Organizzazione Eventi: gestione fiere, eventi per l'Italia e per l'estero. Gestione showroom aziendale. Servizio di make-up e beauty consultant presso clienti in Italia e per l'estero. Trasferte