

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](http://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](http://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](http://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