

RICCARDO FRISARDI



PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con formazione economico-aziendale, dimostra notevoli capacità di pensiero strategico e propensione al raggiungimento degli obiettivi prefissati attraverso il coordinamento e lo sviluppo di strategie economico-finanziarie e il coinvolgimento attivo delle diverse aree aziendali. Sa comunicare con efficacia gli obiettivi e le modalità per raggiungerli.

CONTATTI

Indirizzo: Via S. Maria, 76123, Andria, BT

Telefono: 0884 411111

E-mail: riccardo.frisardi@vendiamo.it

Data di nascita: 16/04/1979

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Capacità di pianificazione
- Nozioni contabili e amministrative
- Public Relations
- Doti organizzative
- Attitudine al problem solving
- Competenze gestionali
- Valutazione dei contratti
- Tecniche di scouting
- Autorevolezza
- Competenze organizzative e gestionali
- Responsabilità decisionale
- Conoscenza del settore
- Risk management
- Doti di leadership
- Visione strategica

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Amministratore unico, 04/2022 - Ad Oggi

VENDIAMO SRL - Andria, BT

- Direzione, amministrazione e organizzazione generale della società.
- Stipula di accordi quadro e gestione rapporti istituzionali con i fornitori.
- Presidio della gestione di tutti gli aspetti delle attività ordinarie della società.
- Redazione e firma a nome della società di contratti, atti legali e altri documenti ufficiali.
- Cura delle relazioni economiche e giuridiche nel rispetto degli interessi aziendali.
- Gestione dei rapporti esterni con istituti di credito, stakeholder privati ed enti pubblici.
- Vigilanza sull'andamento generale della società e controllo di eventuali atti pregiudizievoli.
- Supervisione delle aree organizzative, produttive, contabili e amministrative dell'azienda.

Responsabile commerciale, 01/2018 - 12/2021

GDA SRL - Andria, BT

- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti e ricerca di nuovi prospect per massimizzare le opportunità di business.
- Analisi dei dati di vendita e redazione di report previsionali.
- Definizione delle strategie commerciali e attuazione delle azioni idonee a raggiungere gli obiettivi di vendita.
- Supporto alla rete vendita nella gestione delle trattative commerciali.
- Pianificazione delle negoziazioni e monitoraggio delle trattative con

i clienti.

- Analisi dei bisogni del cliente target per la corretta gestione delle negoziazioni.

Responsabile commerciale, 06/2009 - 12/2017

EDILVITALE SRL - Trani, BT

- Partecipazione a fiere, convention ed eventi in qualità di rappresentante aziendale.
- Analisi dei bisogni del cliente target per la corretta gestione delle negoziazioni.
- Costruzione e consolidamento delle relazioni strategiche con clienti, fornitori e stakeholder.
- Definizione e sviluppo delle strategie aziendali di marketing e di vendita.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Qualifica contabile d'azienda: Contabilità e commercio, 06/1996
Istituto Professionale per il Commercio "R.Lotti" - Andria

HOBBY E INTERESSI

Politica e organizzazione eventi

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

Riccardo Frisardi