



Fabio Laurucci

Data di nascita: 23/06/1990

Indirizzo: Via Manzoni 29

Città-Paese: San Gemini (TR)

Telefono: 3317426999

E-mail: laurucci.fabio@gmail.com

PROFILO

Commerciale con esperienza nei settori IT, software e servizi, comprovate abilità nella gestione dei clienti, nella vendita diretta e nella gestione dei canali di vendita.

Particolare attitudine per le relazioni interpersonali, la programmazione e pianificazione del lavoro.

Attenzione al cambiamento

predisposizione all'utilizzo degli

strumenti tecnologici e al lavoro agile.

SOFTWARE

Office, CRM, ERP, Cloud, Affiliate Marketing, Windows & MacOS.

LINGUE

Italiano: Madrelingua

Inglese: Intermedio (B1)

Francese: Intermedio (B1)

PROGETTI PERSONALI

Impegnato da sempre in attività di sociale e di promozione territoriale, ricopro ruoli organizzativi in alcune associazioni locali e regionali.

Fin da ragazzo svolgo l'attività di animatore per bambini in forma di volontariato.

Le mie più grandi passioni sono gli sport di gruppo e i giochi da tavola.

Sono affascinato di naturopatia e meditazione.

ALTRE COMPETENZE:

-Life, Sport Coach

-Attestato HCCP Validamente rilasciato

- Patente A1 & B

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da giugno 2023 Attualmente in corso <i>Umbria - Italia</i>	Dentsply Sirona Italia Account Executive
Consulente Commerciale ambito dentale, mi occupo di instaurare e gestire relazioni di lunga durata con i clienti, le mie competenze in ambito di consulenza alle aziende sono incentrate su Implantologia, materiale di consumo, ortodonzia, servizi cloud e attrezzature.	

Da giugno 2021 A giugno 2023 <i>Umbria - Italia</i>	READYTEC s.r.l Account Executive
Consulente Commerciale ambito aziende, mi occupo di instaurare e gestire relazioni di lunga durata con i clienti, le mie competenze in ambito di consulenza alle aziende sono incentrate su CRM, intelligenza artificiale, software gestionale, servizi cloud e servizi e-commerce.	

Da gennaio 2019 A giugno 2021 <i>Umbria - Italia</i>	MASSINELLI s.r.l Software Sales Manager
Compiti svolti: - Sviluppo commerciale, individuazione e gestione nuovi clienti, monitoraggio e consolidamento clientela acquisita attraverso l'applicazione delle linee di vendita concordate con la direzione commerciale. - Coordinamento rete commerciale diretta ed indiretta per il settore Software nel territorio italiano, definizione degli obiettivi periodici, delle strategie di vendita e relativo monitoraggio, definizione dei piani incentivanti per tutta la rete commerciale diretta, formazione affiancamento e supporto costante alle reti commerciali. - Attività di analisi del territorio, individuazione aree di sviluppo, studio e progettazione politiche promozionali, studio della concorrenza nei loro punti forza/debolezza. - Analisi e gestione delle voci di bilancio per il segmento Software, analisi marginalità e definizione dei piani di investimento a medio e lungo periodo, sviluppo periodico di reportistica dettagliata.	

Da gennaio 2017 A dicembre 2018 <i>Lazio - Italia</i>	DYLOG Italia S.p.A. Account Manager
Da 2012 A 2016 <i>Terni - Italia</i>	AGENTE DI COMMERCIO Libero Professionista (plurimandatario) <ol style="list-style-type: none">1. Agenzia Tim Telecom Business "Connect Line"2. Agenzia Alleanza Assicurazioni3. Agenzia Umbria Energy

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2004 - 2009	Diploma istituto tecnico alberghiero. <i>Preparazione alimentari, cucina professionale, assistente di cucina</i> Valutazione 75/100
<i>Terni - Italia</i>	I.I.S.P.T.C Casagrande - F. Cesi Terni

Aggiornamenti periodici Skill "Tecniche di Vendita & Comunicazione"	
2019	- Coach Professionista (Accademia del Coaching)
2017	- Konica Minolta Academy
2014	- Harris Italia Business Training
2011	- "Corso comunicazione e business" di Pagine Sì - Formazione TIM Academy

2006	Qualifica Operatore Office Automation
<i>Terni - Italia</i>	Scuola di Formazione Tekna

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.