



FEDERICO AVALLONE

SALES ACCOUNT

PROFILO

Sono un Sales Account dinamico e orientato ai risultati, con una solida esperienza nell'ambito commerciale di aziende tecniche. Grazie a strategie di vendita efficaci e a una naturale capacità di entrare in empatia con i miei clienti, ho costantemente superato i target, aumentando il fatturato e rafforzando le relazioni con i clienti. La mia abilità nel generare nuovi contatti e trasformarli in clienti fidelizzati ha contribuito alla crescita delle aziende in cui ho operato.

CONTATTI

- 📞 375 621 83 23
- ✉ federicoavallone88@gmail.com
- 📍 Legnano
- 📅 05/05/1988

FORMAZIONE

O ISTITUTO E. FERMI

Diploma Liceo linguistico (2008)

O ACCADEMIA DEL SUONO

Corso triennale (2008 - 2010)

O CORSI SPECIALIZZANTI

- Negoziante
- Comunicazione efficace
- Gestione dei conflitti
- Upselling & Crosselling

SKILLS

- Sales
- Project Management
- Public Relations
- Teamwork
- Time Management
- Effective Communication

LINGUE

- Inglese (fluent)
- Francese (base)
- Tedesco (base)

ESPERIENZE LAVORATIVE

New Labor Srl - Milano

2023 - PRESENT

Sales Account

- Ricerca e sviluppo prospect
- Gestione delle relazioni con i clienti
- Collaborazione con il team di vendita e con il team tecnico
- Monitoraggio e supervisione del progetto di cantiere
- Organizzazione logistica dell'approvvigionamento cantieri
- Ottimizzazione delle giacenze in stock

Alleanza Assicurazioni Spa - Milano

2019 - 2023

Account manager

- Consulente assicurativo per la rete commerciale dell'Agenzia di Milano Nord
- Gestione e sviluppo portafoglio clienti per lo svolgimento di attività di consulenza nelle linee di bisogno finanziario-assicurativo: investimenti, risparmio, previdenza, protezione
- Assistenza contrattuale sulle diverse linee di prodotti offerte dall'agenzia
- Formazione junior account

FCL Contract Srl - Legnano

2016 - 2019

Sales Account & gestione fornitori

- Ricerca e sviluppo prospect
- Gestione delle relazioni con i clienti
- Collaborazione con il team di vendita e con il team tecnico
- Monitoraggio e supervisione del progetto di cantiere
- Organizzazione logistica dell'approvvigionamento cantieri
- Organizzazione e gestione rapporto con fornitori
- Ricerca e gestione rapporti con aziende partner e/o sponsorship

Sowing Srl, Six Fate Srl e Fibra Srl - Milano

2011 - 2016

Junior Account

- Supporto al Sales Manager nella relazione con il cliente
- Sviluppo processo di vendita (visite a clienti e attività di promozione)
- Trasferire alle altre funzioni aziendali il feedback dei clienti
- Identificare nuove opportunità di business o approcci commerciali innovativi