





Tiziana Ravano

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con 30 anni di esperienza nel settore auto , nazionale ed internazionale.

Competente nella gestione di team , e selezione human resources.
Capacita' di organizzazione e pianificazione, autonomia operativa e decisionale.

CONTATTI

-  16167, Genova
-  3346820131
-  tiziana.ravano@gmail.com
-  A-B

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Elementi di business administration
- Comunicazione efficace
- Doti di leadership
- Uso dei principali strumenti informatici
- Social Media Manager
- Public speaking communication
- Capacità organizzative e di pianificazione

COMPETENZE LINGUISTICHE

Italiano: LINGUA MADRE

Inglese: C1

Avanzato

Francese: B2

Intermedio superiore

Spagnolo: C2

Avanzato superiore

Tedesco: A2

Elementare

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Presidente associazione 09/2019 - Attuale
C.I.V. Nervi Mare - Genova

- Attenta organizzazione e pianificazione di promozione del territorio identificando obiettivi e priorità e tenendo conto del tempo e delle risorse a disposizione per garantirne il corretto completamento.
- Supporto tecnico agli associati per la presentazione di pratiche, atte allo sviluppo dell'attività o ampliamento della stessa
- Organizzazione e promozione spettacoli , ed eventi di intrattenimento sul territorio.
- Sviluppo e promozione iniziative di attrazione turistica.

Sales manager 05/2003 - Attuale
MTM CARS Scrl - Genova

- Conduzione di incontri con il team per analizzare l'andamento delle vendite e confrontare i dati con i target assegnati.
- Analisi di data sui trend di settore, sulla concorrenza e sui partner commerciali per valutare nuove opportunità di mercato.
- Acquisizione autovetture provenienti dall'Europa

Company sales Manager 01/1999 - 04/2003
FIAT UNIMAR SPA - Genova

- Coordinamento e gestione rete vendita dedicata alla fornitura veicoli, a grandi Aziende.

Salesperson 01/1995 - 12/1998
FIAT DE MARTINO SRL - Genova

- Conseguimento degli obiettivi grazie all'uso strategico di tecniche di vendita .
- Ricerche di mercato per individuare la tipologia di cliente , e proporre la di vettura piu' adatta , con alta percentuale contrattuale.

Export sales manager 03/1990 - 08/1994
Firma STALLONE GmbH - Monaco di Baviera

- Responsabile Export autovetture Tedesche , su tutto il territorio Italiano.
- Dall'acquisizione del cliente, alla pianificazione del trasporto.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Attestato : Linguistico, 1987

Goethe Institut – Genova

Brevetto Assistente Turistica Hostess: Turismo, 1985

Istituto Serra – Genova

HOBBY E INTERESSI

Pittura

Animali

Arti Marziali

Socio Fondatore BALZOO Genova Liguria
Associazione di Volontariato