

Salvatore Borrello



Esperienza

Data di inizio: aprile 2009 ad oggi

Nome società: Intralot Italia S.p.A.

Settore: *Scommesse Sportive e Intrattenimento*

Ruolo Ricoperto: Area manager Nord

Attività: Sviluppo Franchising, gestione nuove aperture, ricerca affiliati, valutazione Location, gestione della rete commerciale attiva.

Data di inizio 2006 – Data di fine 2009

Nome Società: H3G Italia S.p.A.

Settore: Telefonia /Tlc

Ruolo Ricoperto: Flagship Light Coordinetor

Attività: Sviluppo e gestione canale Flagship, selezione agenti, Real Estate Flagship Sicilia e Calabria

Data di inizio 2004 – Data di fine 2006

Nome società: Bijoux Center S.r.l.

Settore: Bijoux

Ruolo Ricoperto: **Responsabile** Franchising

Attività: **Apertura** e ricerca affiliati per aperture PV con il marchio Carina Bijoux

Data di inizio 2002- data di fine 2006

Nome Società: La Fenicia S.p.A.

Settore: Camiceria

Ruolo Ricoperto: Responsabile Franchising

Attività: sviluppo Franchising con il marchio Camicissima

Data di inizio 1999 – data di fine 2002

Nome Società: Sisim S.p.A.

Settore: Consulenza Retail

Ruolo Ricoperto: Site in Manager

Attività: Creazione e sviluppo catene di negozi in Franchising

Istruzione

Maturità Tecnica

Diploma di perito Tecnico Elettronico, conseguito presso l'istituto R. Lambruschini di Palermo

Contatto

 **Via Del Carso 41
25124 Brescia**

 **340 6442150
3938561054**

 **borrello.68@gmail.com**

Dati Anagrafici

Luogo di nascita: *Palermo*

Il :14/04/1968

Stato civile: Coniugato

Figli: 2

Lingue

Inglese: Scolastico scritto e Parlato

Conoscenze Informatiche

Ottimo uso degli applicativi del pacchetto Microsoft Office, Outlook, Internet

Skills

Formazione venditori

Formazione e corsi PNL mirati al miglioramento delle tecniche di vendita

Creazione di Punti Vendita sia Diretti che in Franchising

Supervisione degli store

Garantire la corretta gestione degli store in termini di manutenzione, pulizia, immagine dello staff e presentazione del prodotto

Supervisionare lo sviluppo del lavoro, coordinamento della consegna del prodotto

Supervisionare che i corretti standard siano rispettati all'interno del magazzino

Garantire che il giusto livello di servizio al cliente e di professionalità siano rispettati all'interno dei negozi

Assicurarsi che le direttive Product, VM e Windows siano correttamente implementate nei negozi

Supervisionare i KPI al fine di implementare azioni di vendita.

Caratteristiche Personali

Motivare le squadre a raggiungere i risultati e a superare gli standard di performance

Team Management

Risolvere i conflitti con i membri del team in modo produttivo

Identificare le esigenze di formazione e supervisionare la formazione stessa del personale

Garantire che tutto il personale sia valutato e che ci sia un corretto seguimento delle performance.

Conoscenza di prodotti, tendenze del mercato e analisi della concorrenza

Strategie di Visual Merchandising

Autorizzo il trattamento dei dati personali in conformità al DLGS 196/2003 art. 7