

MARCO CASULA

Napoli, 24 Ottobre 1975

Via dello Sprone, 8
50123, Firenze (FI)
Cell: 339.62.91.113
Email: m.casula@luisaviaroma.com



POSIZIONE ATTUALE:

Sales Assistant presso LUISA VIA ROMA – Firenze (Fi).

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Aprile 2016 – ad oggi

Sales Assistant – LUISA VIA ROMA – Firenze (Fi)

- Assistenza alla clientela
- Visual merchandiser e consulente commerciale
- Allestimento vetrine e visual boutique

Aprile 2015 – Marzo 2016

Senior Sales Assistant – Prada – Forte dei Marmi (Lu)

- Assistenza alla clientela.
- Visual merchandiser e consulente commerciale.
- Allestimento vetrine e visual boutique.

Aprile 2011 – Marzo 2015

Responsabile Vendite reparto Uomo – Brunello Cucinelli – Gruppo Sermoneta Luxury Retail – Forte dei Marmi (Lu)

- Visual merchandiser e consulente commerciale.
- Assistenza alla clientela.
- Allestimento vetrine e visual Boutique.

Ottobre 2010 – Marzo 2011

Sales Assistant – Temporary Store, Via Tornabuoni – Firenze. (Catena negozi multibrand uomo\donna).

- Visual Merchandiser.
- Consulenza personale clienti, gestione cassa.
- Responsabile Reparto Maschile.

Giugno 2010 – Settembre 2010

(Stage) Ispettore Commerciale e Addetto Marketing – BeautySun Spa, Via Rimini, Prato, (Azienda di produzione e distribuzione Profumi e Cosmetici)

- Promozioni e Organizzazione eventi.
- Allestitore vetrine.
- Analisi sell- in sell-out.
- Cartello Vetrine

Aprile 2010 – Maggio 2010

Sales Assistant – Temporary Store, Piazza Alberti – Firenze. (Catena negozi multibrand uomo\donna).

- Visual Merchandiser.

- Consulenza personale clienti gestione cassa.
- Responsabile Reparto Maschile.

Febbraio 2008 – Luglio 2009

Coordinatore team Marketing Area Prodotti – AXA Assicurazione Spa, Agenzia Via Melisurgo 13, Napoli.

- Analisi Fatturati.
- Vendita prodotti assicurativi.
- Coordinamento risorse umane
- Reports

Settembre 2004 – Dicembre 2007

Consulente commerciale dell'Area Prodotti Assicurativo Finanziari - Ispettorato Direttivo Gruppo Assicurativo GENERALI S.p.A - Centro Direzionale Isola B2, Napoli.

- Attività di trainer volto alla selezione e formazione di nuove risorse umane.
- Ricerche di mercato ed analisi dei fatturati

Dicembre 2003 – Maggio 2004

Addetto Progetto CRM - Società Farmaceutica Sofarma Morra.

- Monitoraggio del livello di soddisfazione legato al servizio offerto ai clienti dalla Società/Committente.
- Recupero crediti.
- Analisi di fatturato, attività di vendita.

Gennaio 2003 – Novembre 2003

Praticantato dottore commercialista - CALIENDO & COMPANY, via Chiatamone 11, Napoli

Studio Associato Dottori Commercialisti

- Collaborazione in Progetti di Finanza Agevolata (L.215/92 "Legge sull'imprenditoria Femminile", L.488/92, POR Campania –misura 2.6)
- Contabilità generale Clienti –Fornitori Principali, adempimenti IVA.
- Attività di intermediazione per ampliamento pacchetti clienti.

Marzo 2001 – Dicembre 2002

Sales Assistant Maxy – Ho via Nisco, Napoli. (Catena di negozi Multibrand).

- Addetto vendita.
- Vendita e assistenza clientela.

ESPERIENZE FORMATIVE

Novembre 2009 – Aprile 2010

Master in Marketing Management for Fashion Buying – POLIMODA INTERNATIONAL FASHION INSTITUTE – Firenze.

- Marketing analitico – Marketing internazionale – Economia della distribuzione – Buying – Sviluppo prodotto – Cool Hunter – Controllo di qualità – Storia della Moda – Budget e Controllo di gestione – Inglese analitico – Visual Merchandising – Informatica.

Ottobre 1993 – Novembre 2002

Corso di Laurea in Economia e Commercio - Università Federico II di Napoli, Napoli. **Votazione:** 110/110 e Lode

- Economia Politica – Micro e Macro Economia – Economia Internazionale – Economia dello Sviluppo – Economia Agraria – Ragioneria – Diritto Privato – Diritto Pubblico – Diritto Internazionale – Economia Industriale.

Settembre 1988 – Giugno 1993

Diploma di maturità scientifica - Scientifico Statale G. Mercalli di Napoli, Napoli.

- Italiano, Latino, Storia, Filosofia, Matematica, Scienze.

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Madrelingua: *Italiano*

Altre Lingue: *Inglese (C2) (Ottimo).*

Capacità e competenze organizzative: Esperto nelle relazioni interpersonali e nella comunicazione interpersonale. Capacità nel coordinamento di risorse umane e nella realizzazione di progetti (acquisite durante le esperienze lavorative e formative).

Capacità e competenze tecniche: Ottime capacità nell'uso del computer: posta elettronica, internet. Programmi di Office (Word, Excel, Power Point, Media Player – Photo shop), utilizzo software fatturazione clienti.

Altre Competenze: Capacità di coordinamento di attività di gruppo e di gestione delle dinamiche interpersonali (sviluppate nel corso della vita lavorativa). Capacità analitiche e di problem solving.

Patente: B

Autorizzo al trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196/2003 e successive modifiche e integrazioni.

Firenze, 03 marzo 2024

Marco Casula