



GAETANO CAPIELLO



ESPERIENZE PROFESSIONALI

IMPREDITORE TURISTICO ALBERGHIERO-EXTRALBERGHIERO
CONSULENTE COMMERCIALE IMMOBILIARE -
SOCIO FONDATORE ,CONSIGLIERE E SEGRETARIO "CLUB DEI 500"

NATO A SORRENTO IL 24/04/1969 E RESIDENTE A SORRENTO -
CONIUGATO CON SILVANA MONTEFUSCO DAL 2008

02/2007 - ad oggi

- Sempre alla ricerca di elevati standard di servizio alla clientela, ascoltando con attenzione i dubbi dei clienti e fornendo risposte esaustive a eventuali richieste specifiche.
- Ricerca e aggiornamento di tutti i supporti multimediali necessari per fare l'impresa e dialogare con i partners.
- Supporto al ricevimento nel miglioramento della accoglienza e la gestione del cliente in struttura al check-in/out e nella risoluzione di eventuali problematiche di esigenze e richieste di servizi on demand.
- Supporto personale di servizio ai piani nel miglioramento di setup camere e nella risoluzione di eventuali problematiche relative al personale impegnato in azienda
- Collaborazione diretta con managing direct allo scopo di ottenere processi lavorativi snelli e in linea con le esigenze di mercato.
- Implementazione di strategie di marketing, territoriali su micro e macro aree con conseguente incremento della base clienti e del fatturato.
- Aggiornamento e formazione continua in materia finanziaria ,di imposte dirette ed indirette e gestionale
- Implementazione di nuovi processi in outsourcing con conseguente risparmio economico, riduzione dello spreco di risorse e ottimizzazione del flusso di lavoro.
- Gestione professionale aziendale a tutto campo, con conseguente di ottimizzazione dei tempi.
- Esperienza nell'uso dei principali , canali Ota tra cui Booking. com, Expedia, Airbnb ,Leterooms, booking engine etc.. e i principali sistemi operativi come windows 10, Opera, MacOS ,CHROME,FIREFOX , E PER I DISPOSITIVI MOBILI COME IOS,ANDROID ECT...
- Responsabile della progettazione e realizzativa di nuove strutture di accoglienza in zona e a livello Italia
- Gestione di un team di 3 + dipendenti, supervisionandone i processi di selezione, formazione e crescita professionale.

Direttore di Gallerie d'arte Franco senesi Fine Art - Positano , Salerno
02/2006 - 02/2009

- Attivazione di due importanti collaborazioni, con conseguente aumento delle entrate del 70%.
- Gestione di un team di 6 dipendenti, supervisionandone i processi di selezione, formazione e crescita professionale.
- Implementazione di strategie di marketing, con conseguente incremento della base clienti.
- Sviluppo di nuovi processi di valutazione dei dipendenti, con conseguente miglioramento delle prestazioni registrate.
- Esecuzione di vernissage in luoghi di grande interesse o Hotels importanti a Positano , Capri ,Ravello con consulenza e vendita ai clienti finali.
- Supporto ai venditori nel miglioramento di approccio e selezione del cliente in galleria e nella risoluzione di eventuali problematiche relative alla chiusura delle vendite dirette in gallerie con relativo aumento del fatturato dell'azienda.
- Responsabile a supporto contabilità e fatturazione delle vendite e controllo documentazione per il Commercialista.

INFORMAZIONI DI CONTATTO

 CORSO ITALIA 185, SORRENTO , NA ,
80067

 39283033469

 piazzatasso@gmail.com

RIEPILOGO PROFESSIONALE

Executive best seller meticoloso, che eccelle nel gestire più attività contemporaneamente e nel lavorare sotto pressione. Vasta esperienza maturata nel settore turistico alberghiero-extraalberghiero, finanziario e commerciale . Operatore commerciale con livelli di produzione superiori ed esperto del settore turistico leisure . Comunicatore dinamico che supera costantemente gli obiettivi e le aspettative aziendali.

CAPACITÀ

- Conoscenza del mercato turistico nazionale e internazionale
- Strategie di marketing turistico e territoriale.
- capacità di fare lavoro in team
- gestione del team di lavoro
- serio
- professionale,affidabile

LINGUE

Italiano : Madrelingua

Francese :

B2

Intermedio avanzato

Francese : B2

Intermedio avanzato

Spagnolo : B1

Intermedio

Area Manger Scuola Radio Elettra - Salerno , Salerno

02/1999 - 12/2004

- Collaborazione diretta con [dipartimenti, clienti e team dirigenziale] allo scopo di ottenere [risultato].
- Valutazione e analisi iniziale del cliente per avviare il processo di ricerca attraverso telemarketing.
- Ottenimento di risultati importanti di livello nazionale attraverso la vendita di servizi in Campania e Basilicata .
- Ottenimento di risultati di reparto vendita attraverso il lavoro organizzato per appuntamenti fissati in precedenza con selezione del cliente con telemarketing e poi telefonate a caldo.

Area manger Oscar Ti elle (Gruppo Areng) - salerno , Salerno

03/1993 - 12/1997

- Gestione professionale di vendita nei canali Gdo ,Gro ,grande distribuzione con conseguente importante nella realizzazioni di piattaforme e superfici di smistamento merci e ottimizzazione dei target ed obiettivi aziendali .
- Attivazione di due importanti collaborazioni, con conseguente aumento delle entrate del 35%
- Implementazione di strategie di marketing, con conseguente incremento della base clienti e del fatturato.
- Valutazione e analisi iniziale del cliente per avviare il processo di ricerca di esigenze e risoluzione delle stesse .
- Supporto operativo al Capo Area Centro Sud nelle funzioni operative quotidiane.



ISTRUZIONE

PERITO TECNICO COMMERCIALE : RAGIONERIA
ISTITUTO SAN PAOLO - SORRENTO

1
1
1

GAETANO CAPPELLO