

# Sabrina Vecchiarelli

## PROFILO PROFESSIONALE

Professionista nell'ambito Manageriale con esperienza pluriennale nella gestione di team fino a 15 membri garantendo organizzazione impeccabile, rispetto delle linee guida ed efficienza esecutiva. Pone massima attenzione alla formazione del personale come chiave per il miglioramento continuo del servizio e per il rafforzamento dello spirito di squadra. Forte orientamento agli obiettivi e attitudine pragmatica.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Formazione dei dipendenti
- Uso di gestionali Retail
- Capacità di gestione del personale
- Criteri di valutazione delle performance
- Predisposizione al contatto col pubblico
- Tecniche di vendita
- Tecniche di inventario
- Supervisione dei dipendenti
- Capacità di analisi di target
- Resistenza allo stress
- Capacità di lavorare in ambienti dinamici
- Competenze di controllo di gestione
- Dimestichezza con i gestionali per gli acquisti online
- Procedure di gestione dei reclami
- Gestione cassa e pagamenti
- Conoscenza e rispetto delle norme

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

### **CMP** | Marcanise

Assistant Team Manager

- Affiancamento store manager nelle attività del punto vendita
- Gestione visual, formazione personale di vendita
- Specializzazione nella vendita di articoli tecnici trekking e sci.

### **New Balance** | Pescara

Supervisore Store Manager

- Progetto a termine finalizzato alla Formazione e garanzia che i lavoratori siano adeguatamente formati per i loro ruoli specifici
- Ricerca della nuova figura di Store manager, selezione e formazione
- Pianificazione orari di lavoro e turni
- Coordinamento della rotazione del lavoro e cross-training
- Fornire feedback in tempo reale sulle prestazioni del punto vendita
- Condivisione di aggiornamenti aziendali, risultati finanziari e nuovi obiettivi con i membri del team
- Conduzione di verifiche delle prestazioni, azioni motivazionali sui membri del team e creazione di strategie per aumentare la produttività
- Visual e gestione magazzino
- Gestione layout, relativo sell in e sell out.

### **GUESS?, Inc.** | Castel Guelfo di Bologna

STORE MANAGER

- Store Manager retail sito nell' outlet Castel Guelfo di Bologna
- Selezione e formazione del personale di vendita
- Gestione kpi, visual e magazzino
- Miglioramento delle performance e raggiungimento degli obiettivi aziendali
- Rotazione del prodotto, gestione promozioni e periodi saldi
- Gestione inventario
- Attuazione del sistema Loss prevention
- Planning orario, ferie e malattie, nonché periodi di alta e bassa redditività.

### **ScorpionBay spa** | Italy

Supervisore area formazione

- Supervisore area formazione Italia
- Controllo del rispetto di tutte le indicazioni aziendali riguardanti allestimenti, vetrine, tenuta magazzino, tenuta libri contabili, sistemi di vendita e raggiungimento obiettivi
- Al termine compilazione check con votazione e osservazioni.

sulla sicurezza sul lavoro

- Capacità organizzative e di pianificazione
- Forte motivazione e attitudine propositiva
- Capacità di adattamento e flessibilità
- Pensiero analitico e capacità di problem solving
- Padronanza nell'utilizzo del PC
- Internet e posta elettronica
- Uso professionale di MS Office

### **Scorpion Bay SpA** | Pescara

Gerente negozio Outlet ( imprenditrice)

- Selezione del personale di vendita
- Coordinamento dello stesso all interno del punto vendita
- Gestione planning
- Gestione rapporti con la sede centrale per pianificazioni di vendita e direttive
- Verifica andamenti commerciali quali ordini consegne obiettivi da raggiungere
- Gestione allestimenti vetrine e pv.

### **Scorpion Bay SpA** | Pescara

Gerente Pescara ( imprenditrice)

- Selezione del personale di vendita
- Coordinamento dello stesso all interno del punto vendita
- Gestione planning
- Gestione rapporti con la sede centrale per pianificazioni di vendita e direttive
- Verifica andamenti commerciali quali ordini consegne obiettivi da raggiungere
- Gestione allestimenti vetrine e pv.

### **Scorpion Bay SpA** | Chieti

Gerente Chieti ( imprenditrice)

- Selezione del personale di vendita
- Coordinamento dello stesso all interno del punto vendita
- Gestione planning
- Gestione rapporti con la sede centrale per pianificazioni di vendita e direttive
- Verifica andamenti commerciali quali ordini consegne obiettivi da raggiungere
- Gestione allestimenti vetrine e pv.

### **ASICS**

store manager

- Punto vendita di circa 350 mq di articoli sportivi, sito in un outlet village, mi occupo della selezione, gestione e sviluppo del personale ( 4 risorse), analisi dei dati di vendita al fine di raggiungere gli obiettivi prefissi dall' azienda; gestione allestimento del punto vendita; attività di back office; pianificazione planning
- Affiancamento area manager nella coordinazione allestimento altri punti vendita siti in Italia, in modo da fornire uno sviluppo del brand.

### **Cosmo srl - Globo**

responsabile di reparto

- Negozio di calzature e pelletteria di circa 1500mq sito in un Centro Commerciale la mia mansione è quella di responsabile di reparto calzature sportive
- Mi occupo della gestione allestimento, riassortimento, analisi di vendita e rotazione del prodotto.

### **Compar S.p.a. Bata** | sulmona

gerente

- Punto vendita di circa 600 mq di calzature e pelletteria, sito in un Centro Commerciale la mia mansione riguarda la gestione e sviluppo del personale

(7 risorse), gestione punto vendita, attività di back office, pianificazione planning, gestione ordini, riassortimento e scelta campionario, gestione inventari di magazzino, gestione e realizzazione del marketing plan.

Attuale

**North Sails** | Marcianise

Senior Store Manager

- Selezione e formazione del personale per nuova apertura punto vendita
- Gestione visual, gestione magazzino
- Pianificazione orari di lavoro e turni
- Coordinamento della rotazione del lavoro e cross-training
- Condivisione di aggiornamenti aziendali, risultati finanziari e nuovi obiettivi con i membri del team
- Conduzione di verifiche delle prestazioni, azioni motivazionali sui membri del team e creazione di strategie per aumentare la produttività.

---

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

06/2001

**ITC A. DE NINO** | SULMONA(AQ)

**DIPLOMA DI RAGIONIERE E PERITO COMMERCIALE**

- Diploma con votazione finale di 90/100

---

## LINGUE

**Francese:** A2

Base

**Inglese:** B1

Intermedio

**Italiano:** C2

Esperto

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali