

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome **GUAIANA GIOVANNI ANDREA**  
Indirizzo **VIA ALESSANDRO VOLTA 33, VIAREGGIO (LU)**  
Telefono **3896177365**

E-mail **guaiana@me.com**

Nazionalità Italia  
Data di nascita 02/11/1992

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- **26/09/2024 ad Oggi**  
• Nome e indirizzo del datore di lavoro  
• Tipo di azienda o settore  
• Tipo di impiego  
• Principali mansioni e responsabilità
- Vodafone Italia VND S.p.A**  
Vodafone National Distribution VND S.pa. Via Per Carpi 26/B Correggio (RE) 42015  
TLC- Vendita al dettaglio  
Sales Account Manager  
Gestione del portafoglio assegnato, circa 60 negozi multi-brand settore telecomunicazioni. Coordino i negozi sia dal punto di vista remunerativo che operativo.  
Analisi KPI, analisi budget, creazione di gare di vendita, comunicazione con imprenditori, formazione del personale, pianificazione di crescita imprenditoriale, forecast, gestione organizzativa e amministrativa, scouting di nuovi punti vendita, vendita di servizi terzi per aumento fatturato (VAS) e pedonalità negozi assegnati.  
Vendita prodotti ENERGY (FASTWEB ENERGIA)  
Gestione canale B2B e B2C, gestione vendite Consumer e Business e Corporate, Sales Support.
- 
- **02/10/2023 a 15/09/2024**  
• Nome e indirizzo del datore di lavoro  
• Tipo di azienda o settore  
• Tipo di impiego  
• Principali mansioni e responsabilità
- Master Group Srl  
MASTER GROUP S.R.L| VIA L. CARIGLIA, 23 | 71122 Foggia (FG) Itala  
TLC- Vendita al dettaglio  
KAM, Sales Account  
Gestione del portafoglio assegnato, circa 75 negozi multi-brand settore telecomunicazioni, 15 Large Account GDO catena BUTALI (Euronics), analisi KPI, analisi budget, creazione di gare di vendita, comunicazione con imprenditori, formazione del personale, pianificazione di crescita imprenditoriale, forecast, gestione organizzativa e amministrativa, scouting di nuovi punti vendita, vendita di servizi terzi per aumento fatturato e pedonalità negozi assegnati.  
BRAND: TIM; KENA MOBILE; A2A ENERGIA

Gestione canale B2B e B2C, gestione vendite Consumer e Business e Corporate, Sales Support.

• **01/12/2018- 30/09/2023**

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Vodafone Store Pietrasanta  
Vela 11 S.r.l. Via Oberdan 52 Pietrasanta 55045 Lucca

TLC- Vendita al dettaglio  
Store Manager

Gestione pdv; gestione cliente; acquisizione clienti prospect; raggiungimento dei target; gestione pratiche BackOffice; analisi budget; gestione personale; formazione personale; analisi dati.

• **02/11/2015**

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Roadhouse Resturant Spa (gruppo Cremonini S.p.a.)  
Castelvetro Modena Gruppo Cremoninni

Gdo ristorazione  
Store Manager

Gestione pdv; gestione cliente; Gestione ordini e fornitori; raggiungimento dei target; gestione personale <30 unita; inventario; note spese

• **01/12/2011**

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Misericordia Viareggio  
Via Cavallotti 98 Viareggio 55049

Settore Socio Sanitario  
Soccorritore Centralinista

Organizzazione Servizi, planning; responsabile magazzino farmaceutico; fatturazione alla pubblica amministrazione; gestione personale

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

• 2010

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Iscrizione 5° superiore

Materie Scientifiche

**MADRELINGUA**

**ITALIANO**

**ALTRE LINGUA**

**INGLESE**

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

Eccellente  
Eccellente  
Eccellente

**Francese**

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di lettura

Scolastico  
Scolastico  
Scolastico

**Spagnolo**

- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale
- Capacità di lettura

Scolastico  
Scolastico  
Scolastico

CAPACITÀ E COMPETENZE  
RELAZIONALI

Ottime competenze relazionali, acquisite con un corso finalizzato al conseguimento del ruolo di istruttore accreditato BLSA c/o Regione Toscana, sviluppo emotivo ed empatico, durante le mie esperienze lavorative ho imparato a gestire il personale e le criticità che possono emergere improvvisamente, nel corso degli anni attraverso l'esperienza maturata in Vodafone, ho affinato le tecniche di vendita B2B e B2C, ho frequentato corsi per Store Manager finalizzati alla corretta gestione del personale, del negozio, e dei clienti, ho imparato a gestire obiezioni e a trasformare in punti di forza.

CAPACITÀ E COMPETENZE  
ORGANIZZATIVE

Ottime competenze di coordinamento e gestione, organizzazione del lavoro proprio e altrui, attitudine al lavoro di squadra acquisito sia nel mondo del lavoro che nel mondo del volontariato, ove ricopro la carica di istruttore formatore, e di membro del consiglio direttivo di una onlus con 7 dipendenti a carico.

Soft skills: (analisi dati; analisi budget; raggiungimento target; formazione e gestione personale; gestione clienti; gestione magazzino; business plane; forecast line; problem solving; competenze di vendita; organizzazione lavoro B2B e B2C, gestione segmento Consumer e Business; analisi KPI, Sales Support; Scouting; ).

CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE

Applicativi Microsoft 365; sistemi operativi Windows e Macintosh; IOS; Android; CRM; CITRIX.

PATENTE

Patente di guida B