NADIA MONFRINO

DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES VENTE ET MARKETING INTERNATIONAL

73, Bld. Edouard Herriot - 06200-Nice / France, Nice, 06200, France

 06 59256328

[nadiamonfrino@yahoo.com](mailto:nadiamonfrino@yahoo.com)

# PROFIL

En tant que professionnel des ventes axé sur les résultats, je me



# EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

distingue par une approche globale et un historique éprouvé de dépassement systématique des objectifs de performance. Ma maîtrise des cycles de vente complexes, conjuguée à une expérience solide dans la dynamisation des ventes via des réseaux de distribution, me positionne comme une acttrice clé dans le secteur. Reconnuee pour mes compétences exceptionnelles en négociation et communication, je suis également un manager aguerri, capable de tisser et de maintenir des relations stratégiques au niveau exécutif dans des contextes multiculturels. Mon expertise en vente de solutions et en ingénierie de systèmes me permet d'analyser avec précision les besoins commerciaux et techniques, de concevoir des justiﬁcations de coûts convaincantes, ainsi que des propositions et présentations à fort impact. De plus, mes compétences aﬃnées en prospection contribuent au développement de pipelines de comptes qualiﬁés et à l'élaboration de prévisions de ventes précises, renforçant ainsi ma capacité à négocier des contrats de grande envergure.

Experte en ventes stratégiques, je dépasse régulièrement les objectifs grâce à une maîtrise des cycles de vente complexes et une collaboration eﬃcace avec les réseaux de distribution. Habile négociatrice et manager, je m'adapte aux contextes multiculturels et aspire à contribuer à votre équipe avec mes compétences en développement de portefeuilles clients.

**ATRIUM-MALLORCA**

**SL - PALMA - BALEARES**

Palma

avr. 2018 - févr. 2024

**BIN HAM ÉLECTRO- MÉCANIQUE - ABU DHABI - UAE**

Abu Dhabi

avr. 2000 - mai 2019

**SAHARA INTERNATIONAL, ITALIE, FRANCE, EAU**

Italie, France, EAU avr. 1994 - août 2002

**AUDOLI, TURIN, ITALIE**

Turin

avr. 1991 - mars 1994

**LA CIAU DEL TORNAVENTO - ALBA /ITALIE**

Alba

janv. 1989 - janv. 1991

## Self-employed

* Expertise en gestion de propriétés résidentielles de luxe, oﬀrant une conciergerie haut de gamme et des services d'entretien exclusifs.
* Engagement ferme envers l'excellence du service client, assurant une satisfaction complète et constante.

## Directeur régional Développement des aﬀaires

Planiﬁer et mettre en œuvre les activités - Représenter la société auprès des principaux clients - Formuler et mettre en œuvre la politique de la société en matière de ressources disponibles, superviser et construire l'équipe, développer les talents des employés Superviser Promouvoir l'expansion et l'innovation au sein de l'industrie - développer des plans opérationnels stratégiques qui reﬂéctait les objectifs et les priorités à plus long terme établis par la direction - maximiser l'utilisation quotidienne des opérations en tant que projet, chaque jour l'objectif du projet est de maintenir ou d'augmenter la rentabilité.

## Développement commercial, Ventes et marketing, Conseil Moyen-Orient

Création de ma propre entreprise et donc responsable de toutes les ventes et marketing, développement des aﬀaires, import / export vers le Moyen-Orient-Afrique pour LOVATO ELCA-STE- CABUR-PERRY ELECTRIC, CO.SI.ME, ORTEA, ICAR etc. Cette

position, étant sur une base indépendante comme une opération de démarrage pour augmenter la pénétration du marché principalement des produits LOVATO au Moyen-Orient / Afrique Commerce et fourniture d'équipements électriques et électromécaniques et d'éclairage du secteur industriel dans les territoires mentionees.

## Responsable Export (composants électriques - tableaux)

Responsable des ventes à l'exportation, import/export vers le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Amérique du Sud. Coordination et gestion de l'ensemble du processus de vente avec les équipes de la prévente, des services, de l'emballage et de l'expédition Propositions, devis, présentations clients, organisation d'expositions Voyages 50%

## Proprietaire du restaurant en partenariat avec mon ex mari

- accueil des clients et coordination des services - mise en place du service et gestion des stocks - maitrise des processus d'ouverture et de fermeture du restaurant - suivi du booking/reservation - optimizer le fonctionnement et l'organisation du restaurant - organization et suivi des evenements et animations

# ÉDUCATION

**DIPLÔME EN GESTION ET VENTE DE MARKETING INTERNATIONAL**

Istituto Tecnico di Rivoli -

Turin/Italie / Turin / 1982

* Expertise en Droit International et Économie, avec une maîtrise approfondie des enjeux économiques mondiaux.
* Compétences avancées en Langues, facilitant la communication et la négociation dans un contexte international.
* Spécialisation en Vente & Marketing, axée sur les stratégies de commercialisation à l'échelle internationale.
* Résultats concrets et mesurables
* Maîtrise de langues étrangères Italien-Francais-Anglais-Espanol

# LANGUES

ITALIEN ANGLAIS FRANÇAIS

**SYSTÈME DE CAMION (TRACK SYSTEM) - GROUPE CORNAGLIA, ITALIE**

Italie

janv. 1989 - janv. 1990

**GST NUOVA - GROUPE CORNAGLIA, ITALIE**

Italie

mars 1987 - déc. 1988

**O.C.A.P ITALIE**

Italie

avr. 1984 - févr. 1987

# COMPÉTENCES

VENTE & MARKETING

## Directeur des ventes - fabricant de dispositifs de système de sécurité pour camions

Responsable de la promotion, de la vente et du marketing du dispositif Track System, ce qui comprenait la génération et la qualiﬁcation de leads, la stratégie de vente et la planiﬁcation des comptes / opportunités, des présentations et des propositions Coordonner l'intégralité de la stratégie de vente en compte, y compris l'interface avec les spécialistes des produits, l'équipe de vente virtuelle et les ventes externes

## Directeur des ventes - fabricant de pièces détachées pour voitures

Prospection approfondie aﬁn d'identiﬁer et de développer de nouvelles opportunités de vente pour le Moyen-Orient, l'Afrique du Nord et l'Amérique du Sud Établir et maintenir des partenariats avec des fournisseurs régionaux Organiser des expositions

## Export Sales Manager - fabricant de pièces détachées pour voitures

Responsable des ventes dans la zone Moyen-Orient. Expositions et salons régionaux.

ESPANOL



# INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance 31/07/1962

Nationalité italienne

État civil Divorcee