

NOME E INFORMAZIONI DI  
CONTATTO

## Danilo Giurastante

📍 [REDACTED]

📞

✉️

📅 04/07/1984

🌐 Italiana

## PROFILO PROFESSIONALE

Docente attenta, competente e impegnata nel migliorare il rendimento complessivo degli studenti mantenendo relazioni costruttive con allievi e genitori e aggiornando i programmi formativi, garantisce risultati rapidi e consistenti attraverso l'applicazione delle metodologie didattiche più efficaci. Insegnante competente e appassionato, segue da vicino gli studenti al fine di migliorarne la partecipazione e aumentarne il rendimento complessivo. Si reputa un docente aperto al dialogo e dotato di ottime capacità comunicative.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

01/2004 - 11/2007

**Agente di commercio plurimandatario**

FARMADERBE srl, Ortona, Italia

- Sviluppo e mantenimento delle relazioni commerciali con clienti attivi e potenziali.
- Partecipazione a fiere, eventi commerciali e incontri di settore per promuovere l'immagine aziendale.
- Preparazione di report periodici sulle performance di vendita e analisi dei risultati raggiunti.
- Conduzione di sessioni informative e dimostrative dei prodotti presso clienti e fiere di settore.
- Presentazione della proposta commerciale utilizzando tecniche di vendita specifiche per il prodotto o il servizio in oggetto.
- Ampliamento del portafoglio clienti tramite identificazione dei nuovi bisogni del cliente target.
- Consolidamento dei rapporti commerciali con i clienti, gestione delle relazioni e dei follow-up.
- Miglioramento della customer satisfaction grazie alla soddisfazione delle esigenze del cliente.
- Proposta di soluzioni innovative che rispondano pienamente alle esigenze delle parti coinvolte.

01/2005 - 01/2007

**Rappresentante di vendita**

Larix laboratori srl, abruzzo, Italia

- Rappresentanza dell'azienda in occasione di eventi e fiere di settore.
- Gestione del portafoglio clienti, inclusa l'identificazione di nuove opportunità di vendita e il mantenimento delle relazioni esistenti.
- Elaborazione di reportistica sull'andamento delle vendite e del fatturato.
- Sviluppo di strategie di vendita adeguate al settore e al target di clientela.
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita stabiliti dall'azienda.
- Aggiornamento costante sulla gamma di prodotti e servizi offerti dall'azienda.
- Organizzazione di appuntamenti con potenziali clienti per illustrare prodotti e servizi.
- Stesura di offerte e preventivi sulla base delle esigenze dei clienti.
- Studio del settore di riferimento e dei competitor presenti sul mercato.

08/2008 - 07/2022

**Direttore commerciale**

NaturalInca srl, Ortona, Italia

- Coordinamento di team di venditori, monitoraggio performance e raggiungimento obiettivi di vendita.
- Realizzazione campagne promozionali e analisi di mercato per orientare le vendite.
- Sviluppo competenze commerciali del personale attraverso sessioni di formazione mirate.

- Definizione piani di espansione mercato e incremento portafoglio clienti.
- Implementazione di soluzioni crm per il tracciamento delle attività commerciali.
- Trattativa condizioni commerciali con clienti chiave e fornitori strategici.
- Implementazione dei processi commerciali e definizione delle strategie di business.
- Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita.
- Pianificazione e ottimizzazione del lavoro in un'ottica di sviluppo del business e di potenziamento delle performance di vendita.
- Gestione dei contratti di lavoro e di collaborazione con i fornitori.
- Analisi dei risultati ottenuti dalla rete di vendita e definizione di reportistica a supporto.
- Definizione di obiettivi di vendita e introduzione di sistemi di incentivazione.
- Costruzione e consolidamento delle relazioni strategiche con clienti, fornitori e stakeholder.
- Supervisione delle attività dei collaboratori, assegnando compiti e responsabilità in modo da ottimizzare i flussi di lavoro.
- Definizione e monitoraggio delle strategie e degli obiettivi di vendita, apportando correttivi se necessario.

08/2008 - 12/2012

**Direttore commerciale**

LifeABRUZZO SRL, Ortona, Italia

- Realizzazione campagne promozionali e analisi di mercato per orientare le vendite.
- Coordinamento di team di venditori, monitoraggio performance e raggiungimento obiettivi di vendita.
- Definizione piani di espansione mercato e incremento portafoglio clienti.
- Sviluppo competenze commerciali del personale attraverso sessioni di formazione mirate.
- Trattativa condizioni commerciali con clienti chiave e fornitori strategici.
- Definizione e sviluppo delle strategie aziendali di marketing e di vendita.
- Reclutamento e formazione del personale del dipartimento marketing e vendite assicurando la condivisione della vision aziendale.

01/2017 - 12/2020

**Organizzatore di eventi**

eden srls, orton, Italia

- Assistenza nella gestione di eventi in loco, inclusi accoglienza ospiti, gestione emergenze e coordinamento staff.
- Sviluppo di concept creativi per eventi memorabili, curando l'aspetto visivo e tematico.
- Coordinamento fornitori per eventi, inclusa la negoziazione di contratti e la supervisione del montaggio e smontaggio.
- Organizzazione di workshop e seminari, compresa la gestione logistica e la cura dei dettagli per ottenere eventi di successo.
- Creazione di piani di marketing e strategie promozionali per massimizzare la partecipazione e l'engagement dell'evento.
- Supervisione dell'evento e controllo della risposta degli ospiti durante il suo svolgimento.
- Coordinamento dei team di lavoro e gestione dei canali di comunicazione per la promozione dell'evento.
- Valutazione dei servizi di pianificazione degli eventi e dei relativi costi, capitalizzando le opportunità di riduzione dei costi e stimolando la generazione di ricavi.
- Formazione e supporto di team interfunzionali composti da team di assistenza clienti, marketing e vendite.

03/2024 - 09/2024

**Docente**

blue Bee srl, Ancona, Italia

- Sviluppo di materiali didattici innovativi, inclusi strumenti digitali, per facilitare l'apprendimento.
- Conduzione di lezioni interattive in aula, laboratorio o online, promuovendo la partecipazione attiva degli studenti.
- Progettazione e realizzazione di piani didattici personalizzati per studenti di diverse fasce d'età.
- Valutazione delle prestazioni degli studenti attraverso test, prove scritte e orali, fornendo feedback costruttivo.
- Verifica e valutazione dell'apprendimento e del comportamento degli alunni.
- Progettazione di lezioni e interventi educativi in funzione dei bisogni formativi degli allievi.

01/2025 - Lavoro qui

**Docente**

FORMASCUOLE, Roma, Italia

- Collaborazione con il personale docente e amministrativo per lo sviluppo di strategie educative migliorative.
- Sviluppo di materiali didattici innovativi, inclusi strumenti digitali, per facilitare l'apprendimento.
- Conduzione di lezioni interattive in aula, laboratorio o online, promuovendo la partecipazione attiva degli studenti.
- Preparazione delle lezioni e dei materiali didattici utilizzando supporti multimediali.
- Studio approfondito e costante aggiornamento sulle materie insegnate.

01/2025 - Lavoro qui

**Docente**

KeyPass, Roma, Italia

- Collaborazione con il personale docente e amministrativo per lo sviluppo di strategie educative migliorative.
- Sviluppo di materiali didattici innovativi, inclusi strumenti digitali, per facilitare l'apprendimento.
- Conduzione di lezioni interattive in aula, laboratorio o online, promuovendo la partecipazione attiva degli studenti.
- Progettazione e realizzazione di piani didattici personalizzati per studenti di diverse fasce d'età.
- Progettazione di lezioni e interventi educativi in funzione dei bisogni formativi degli allievi.
- Preparazione delle lezioni e dei materiali didattici utilizzando supporti multimediali.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**Laurea In Turismo**

Università Studi TERAMO, Teramo, Italia

Livello 1 QEQ

CAPACITÀ E COMPETENZE  
PERSONALI

Madrelingua

Altre Lingue

**Italiano****Inglese****Comprensione**

B2 - Intermedio avanzato - Ascolto

**Francese****Comprensione**

B2 - Intermedio avanzato - Ascolto

## Competenze Comunicative

- Eccellenti capacità di comunicazione sia scritte che orali.
- Capacità di parlare in pubblico in modo articolato e con sicurezza.
- Esperienza nel parlare in pubblico.
- Ottime capacità di presentazione a gruppi grandi e piccoli.
- Abilità nella mediazione e nella risoluzione dei conflitti.
- Ottime capacità di negoziazione.
- Efficacia nella comunicazione tramite canali digitali come chat, messaggistica o e-mail.
- Collaboratore efficace e capace di contribuire ai progetti di gruppo.
- Comunicatore flessibile, in grado di adattare il proprio stile in base alle esigenze del pubblico.
- Esperto nell'adattare lo stile di comunicazione per soddisfare le esigenze di diverse culture.
- Oratore persuasivo.

Competenze Organizzative E  
Manageriali

- Ottime competenze di facilitatore nei gruppi.
- Dimostrata capacità di adattamento a diversi contesti culturali e aziendali.
- Esperienza nel dirigere team interfunzionali.
- Ottime competenze gestione dei team.

## Capacità Correlate Al Lavoro

- Pianificazione delle lezioni

- Progettazione di lezioni e interventi educativi in funzione dei bisogni formativi degli allievi.
- Tecniche di gestione dell'aula
- Uso di supporti multimediali
- Pazienza
- Studio approfondito e costante aggiornamento sulle materie insegnate.

## Competenze Digitali

### **Elaborazione delle informazioni:**

Utente autonomo

### **Creazione di contenuti:**

Utente autonomo

### **Problem solving:**

Utente avanzato

### **Comunicazioni:**

Utente avanzato

### **Livelli di sicurezza:**

Utente autonomo