

Roberto Santoro

NOME:	Roberto
COGNOME:	Santoro
LUOGO E DATA DI NASCITA:	Terracina 23/08/1962
RESIDENZA:	Via G. Raggio, 8/B 04019 Terracina (LT)
CODICE FISCALE:	SNT RRT 62M 23L 120L
RAGIONE SOCIALE:	Santoro Roberto
RESIDENZA FISCALE:	Via G. Raggio, 8/B
STATO CIVILE:	Sposato
RECAPITO TELEFONO:	+39 333 6447527
RECAPITO e-mail:	mutensan@protonmail.com

Obbligo Militare

- Assolto gli obblighi di leva presso la "Folgore" 9° Reggimento d'Assalto paracadutisti "Col Moschin".

Volontariato

- Membro Associazione Nazionale Carabinieri Unità Cinofile, come Cinofilo con "Leo Di Leo" Pastore Tedesco TG XL, Organizzazione Interventi, AIB (Avvistamento Incendi Boschivi), Ricerca Scomparsi, Servizio d'ordine, Addetto Stampa nelle operazioni in zone disagiate o terremotate.
- ANFI Associazione Nazionale Guardia di Finanza Protezione Civile
- Volontario Croce Rossa Italiana

Legge

Dichiaro di non avere carichi pendenti.

REFERENZE LAVORATIVE ED ESPERIENZA

Esperienze di Lavoro:

- 1983/1985 Esperienza come Consulente Finanziario in Ina-Assitalia, Interbancaria Investimenti;
- 1985/1987 Consulente società recupero credito;
- 1987/1990 Agente di Commercio;
- 1990/1993 Agente Generale per il Lazio con aziende nazionali del settore Tabaccheria, Cartoleria e Gadget per la gestione della rete di vendita con cinque Agenti;
- 1993/1996 Area Manager con 16 Agenti assegnati dalla Toscana alla Sicilia e Sardegna;
- 1997/2003 Consulente Aziendale;
- 2003/2008 Settore Automotive in organico come Responsabile Vendite a Commercianti Italia e gestione risorse umane, creatore e responsabile della rete di Vendita Commerciale in Italia e Buyer nel mercato italiano ed europeo per acquisto grandi lotti di vetture per re marketing;
- 2004/2008 Azienda di Food and Beverage con Agenzia e Piattaforma;
- 2006/2007 Settore Automotive, Creazione della rete di vendita Italia per portale di auto tedesco;
- 2007/2008 In organico Settore Automotive Gruppo Carpoint Responsabile Vendite Commercianti di settore;
- 2008/2016 Agente di Commercio in Farmacia, Parafarmacia, Erboristeria, Centri Estetici, Centri Benessere, Negozi Biologici, SPA con Aziende di prodotti Omeopatici, Fitoterapici, Integratori;
- 2007/2016 Informazione Medico Scientifica presso studi medici su prodotti Fitoterapici ed Integrazione Alimentare;
- 2016/2020 Organizzazione e Creazione di Rete vendita a "Progetto" con Agenti, Agenzie, Informatori e Consulenti in settori diversi;
- 2020/2021 In organico Settore Automotive Responsabile Vendite Commercianti di settore;
- 2021/2021 Settore Automotive Buyer Italia con azienda belga per acquisizione autovetture dal mercato italiano;
- 2021/2023 Consulente Aziendale

Specializzazioni in Naturopatia:

- Attestato delle Competenze in Erboristeria e Prevenzione Fitoterapica, (Corso Base) con il Patrocinio del Master di 1° Livello “Medicine Naturali” Università di Tor Vergata, conseguito Aprile 2008;
- Attestato delle Competenze in Erboristeria e Prevenzione Fitoterapica, (Corso Avanzato) con il Patrocinio del Master di 1° Livello “Medicine Naturali” Università di Tor Vergata, conseguito Giugno 2008;
- Attestato delle Competenze in Alimentazione Naturale, Nutrizione e Intolleranze Alimentari, con il Patrocinio del Master di 1° Livello “Medicine Naturali” Università di Tor Vergata, conseguito Giugno 2008;
- Attestato delle Competenze in Tirocinio Pratico, con specifiche apparecchiature, sulle Intolleranze Alimentari, con il Patrocinio del Master di 1° Livello “Medicine Naturali” Università di Tor Vergata, conseguito Giugno 2008;
- Massaggio Ayurveda (Master Medicine Naturali Università di Tor Vergata), Specializzato in Massaggio Intestinale legato a Disbiosi;
- Attestato delle Competenze in Iridologia, con il Patrocinio del Master di 1° Livello “Medicine Naturali” Università di Tor Vergata, conseguito Giugno 2009;
- Attestato delle Competenze in Oligoelementi e Gemmoterapia conseguito ad Aprile 2010;
- Attestato di Partecipazione al XX° Congresso Nazionale di Vitaminologia, “Le Vitamine e lo Sport”, Maggio 2008;
- Attestato di Frequenza presso ConsForm Medical Equipments di “Biofisica-Medica BIORM & Comunicazione – Medicina Quantistica” Febbraio 2010;
- Certificato di Consulente Daphne Lab “Laboratorio di Ricerca Intolleranze presso ASL NA3 (Napoli 3) Dipartimento Cure Primarie AREA Medicina non Convenzionale;
- Certificato BioTest con Certificazioni SINCERT, IMQ, CSQ, IQNET, ISO 9001:2008 con codice EA38 Sanità, i BioTest Daphne Lab sono Certificati dalla ASL con il 94% di ripetibilità;
- Consulente World of Beauty per Strutture Ricettive, SPA e Centri Benessere
- Consulente SynergyO2 Ossigenazione Cellulare
- Consulente Cili By Design Integrazione a base di CBD e CBG

Notizie Utili:

- **Conoscenza:** Reti Vendite, Commerciale, Organizzazione delle Risorse Umane e Personali;
- **Organizzazione:** Buone capacità organizzative e di comunicazione;
- **Conoscenza:** Conoscenza del proprio territorio lavorativo, tale da poter selezionare e/o ricercare Clienti, Agenti, Procacciatori, Segnalatori ed altro;
- **Attitudini:** Ambizione alla crescita e spirito imprenditoriale, abituato a contatti interpersonali con liberi professionisti, produttori e imprenditori.
- **Organizzazione:** Organizzazione, Gestione e Mantenimento del portafoglio Clienti e della Rete Commerciale, con l’ausilio di CRM e CMS;

- **Rapporti personali:** Ottimo rapporto con clienti e collaboratori;
- **Team:** Predisposizione al lavoro di gruppo.

Conoscenze Informatiche:

Ottimo livello, ho iniziato a 14 anni l'uso di sistemi informatici e subito dopo l'uso di banche dati e bbs, dal 1992 inizio ad usare Internet, ad oggi ho costruito oltre 1.800 siti web, statici e dinamici;

Applicativi: Lotus, Office, CorelDraw, Illustrator, Photoshop, FrontPage, Html, Perl, PHP, Gestionali, CRM, CMS, Ecc.;

Livello medio: Access, DB III e DB IV

Ottimo utilizzo e gestione di CRM e CMS online ed offline;

SKILLS ED ESPERIENZE

Maturo negli anni le attitudini alla vendita in settori diversi, con attitudine al business to business, dalla ricerca del cliente al mantenimento e gestione dello stesso. Approfondisco la capacità di selezione, formazione e gestione di risorse umane nel settore commerciale e servizi. Curo la ricerca, il reclutamento e la formazione della rete commerciale frontline ed in teleformazione. Esperto nella creazione a progetto di reti commerciali dirette (agenti) ed indirette (agenzie).

Abituato a lavorare per obiettivi, seguendo le metodologie adottate dall'azienda mandante. La proattività e l'educazione completano il profilo.

Cordiali saluti, *SANTORO Roberto*

“Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR”

