



# Ministero della Giustizia

## Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 3769/2024/R

Al nome di:

Cognome **POTALIVO**  
Nome **MARIANNA**  
Data di nascita **17/04/1983**  
Luogo di Nascita **TERMOLI (CB) - ITALIA**  
Sesso **F**



sulla richiesta di: **INTERESSATO**  
per uso: **RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI LARINO

Si attesta l'avvenuto pagamento (art. 273 e 285 T.U. 30/5/2002 n. 115) del

diritto di certificato

1,96

diritto di urgenza

1,96

LARINO, 03/05/2024 11:26

IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO

Il Funzionario giudiziario  
*dott. Antonio Messina*

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.

📧 mariannapotalivo@icloud.com

☎ 3882503111

📍 Via Polonia 23, 86039, Termoli, CB

📅 17/04/1983

📍 Si



## MARIANNA POTALIVO

### PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con 20 anni di esperienza nel ruolo e focus nella gestione strategica e manageriale di realtà commerciali. Grazie a spiccate capacità comunicative, di decision-making e di leadership organizzativa, ha sviluppato e diretto diversi progetti valutandone analiticamente rischi e benefici. Abile nell'affrontare proattivamente situazioni di stress e tensione dimostrando perseveranza e consapevolezza del proprio ruolo.

### CAPACITÀ E COMPETENZE

- Competenze merceologiche
- Competenze organizzative e gestionali
- Intuito commerciale
- Propensione all'innovazione
- Capacità di gestione economico - finanziaria
- Competenze di controllo di gestione
- Doti relazionali
- Proattività
- Orientamento al cliente
- Esperienza nel commercio
- Responsabilità decisionale
- Attitudine alla vendita
- People Management
- Strategie di ottimizzazione del flusso di lavoro
- Formazione dei dipendenti
- Competenze di visual merchandising
- Market & Competitor Research
- Capacità di analisi di target
- Business administration
- Metodologie di analisi di mercato
- Responsabilità
- Conoscenza del settore
- Capacità di gestione del personale
- Uso di Word, Excel, Power Point
- Gestione dello stress
- Brand building
- Strategie di social media marketing
- Uso dei principali strumenti informatici
- Ottimizzazione dei processi aziendali
- Abilità di problem-solving
- Attitudine al lavoro per obiettivi
- Time management
- Leadership
- Budgeting e forecasting
- Tecniche di up-selling e cross-selling
- Criteri di valutazione delle performance
- Capacità di gestione dei clienti
- Autonomia operativa
- Tecniche di vendita
- Problem solving
- Conoscenza delle strategie di vendita
- Leadership organizzativa
- Organizzazione aziendale
- Doti organizzative
- Doti comunicative e relazionali
- Pianificazione strategica
- Autonomia decisionale
- Contabilità e fatturazione
- Capacità di multitasking
- Modalità di gestione delle trattative
- Strategie di pianificazione
- Multitasking

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

03/2015 - ad oggi

### **Titolare di impresa commerciale**

#### **Ma.Ia.Art - Termoli, Cb**

- Organizzazione dell'azienda dal punto di vista operativo, amministrativo e gestionale.
- Ricezione della merce e supervisione allo scarico dei bancali, controllando la corrispondenza di quanto ricevuto alle bolle di trasporto.
- Supervisione del personale e monitoraggio dell'esecuzione delle relative mansioni, intervenendo ove necessario per risolvere eventuali dubbi o problematiche.
- Gestione della contabilizzazione giornaliera, deposito dei contanti, riscossione dei crediti promozionali e registrazione delle operazioni in ottemperanza alla normativa fiscale.
- Selezione del campionario da esporre e cura dell'allestimento e disallestimento di espositori, vetrine e della decorazione degli spazi interni dei punti vendita.
- Verifica del rispetto delle norme di igiene e sicurezza, provvedendo ad attuare eventuali azioni correttive volte a garantire la tutela di beni e persone.
- Sviluppo dell'attività aziendale al fine del raggiungimento degli obiettivi economici.
- Sviluppo dell'attività di impresa e del progetto imprenditoriale.
- Organizzazione dei turni di lavoro, assegnazione delle mansioni e gestione di permessi e ferie per 3 dipendenti.
- Ricerca e selezione dei fornitori e conduzione di trattative per l'acquisto di merce a condizioni vantaggiose.
- Pianificazione delle attività base di marketing per l'incremento dei volumi di vendita.
- Creazione della struttura organizzativa, impostando flussi di lavoro e procedure operative.
- Gestione e mediazione per la risoluzione di situazioni di disaccordo tra il personale, promuovendo la comunicazione e la collaborazione.
- Aggiornamento costante sui trend del mercato di riferimento.
- Partecipazione ad eventi di settore per individuare opportunità di natura commerciale.
- Analisi del fatturato e delle performance aziendali in collaborazione con i consulenti esterni.
- Pianificazione e conduzione di campagne promozionali individuando gli strumenti più adatti in base al target di clientela.
- Utilizzo di diverse strategie al fine di migliorare la reputazione del brand nei confronti di clienti e prospect.
- Conduzione delle trattative con i fornitori e stipula dei contratti con i trasportatori.
- Effettuazione di ricerche e analisi delle tendenze di mercato anticipando le richieste dei clienti.
- Verifica delle attività aziendali in riferimento all'andamento del fatturato e dei margini.
- Implementazione dei processi logistici al fine di massimizzare i ricavi ed efficientare l'evasione degli ordini.
- Gestione della comunicazione interna ed esterna e condivisione della mission e degli obiettivi aziendali.
- Gestione delle risorse aziendali in collaborazione con l'ufficio amministrativo.

09/2015 - 09/2018

### **Visual merchandiser addetta all'esposizione dei prodotti Fiera della moda white milano - Milano, Mi**

- Allestimento di display e scaffali secondo precise strategie di vendita e necessità di magazzino.
- Creazione di vetrine stagionali e promozionali con tematiche, cromatismi e linee di prodotto specifiche per il target di riferimento.
- Miglioramento dell'aspetto generale del negozio grazie a un'attenta valutazione delle posizioni dei prodotti e degli espositori.
- Analisi dell'inventario e della merce in magazzino per ottimizzare l'esposizione e le vendite.
- Etichettatura secondo listino aziendale e inserimento delle relative indicazioni di sconto e display promozionali.
- Creazione di vetrine per brand nazionali e internazionali con precisa aderenza alle indicazioni e al layout aziendale.
- Supervisione al lavoro durante le fasi di allestimento per ottenere l'effetto finale ricercato.
- Ideazione di vetrine scenografiche complete di decorazioni, stencil e illuminazione dedicata.
- Gestione dei rapporti con la centrale aziendale riguardo a budget, materiali, prodotti e aspetti creativi.
- Addestramento del personale al coordinamento degli scaffali per l'abbigliamento e dei relativi espositori con l'obiettivo di potenziare l'efficacia delle promozioni.
- Progettazione e disegno di layout espositivi secondo le esigenze di presentazione e placement del brand e di visibilità al pubblico.
- Collaborazione con lo staff tecnico per l'aggiunta di luci, suoni e altri effetti sul set.
- Ridefinizione del design di una struttura di 300 metri quadrati con l'obiettivo di offrire ai clienti una presentazione dei prodotti più accurata ed esteticamente piacevole.
- Sviluppo di concept per la pianificazione dello spazio e selezione di materiali e palette di colori da presentare ai clienti.
- Amministrazione e gestione del budget, pagamento dei fornitori e del personale esterno e controllo di tutto il materiale Visual in arrivo.
- Definizione delle strategie per mettere in risalto punti di particolare rilievo.
- Placement dei prodotti e cross-selling tramite l'analisi dei parametri di Share Of Visible Inventory.
- Analisi dei KPI e definizione delle strategie migliori di posizionamento di un prodotto o di una intera linea.
- Annotazione delle informazioni relative agli spazi espositivi e proposta di temi e budget per la progettazione.
- Assistenza ai clienti in materia di budget e nella scelta di mobili, decorazioni e articoli.

09/2007 - 05/2014

### **Venditore in negozio E.T. & Marianne - Termoli, Cb**

- Ascolto delle esigenze e dei desideri dei clienti al fine di identificare e raccomandare i prodotti a loro più adatti.
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita e fidelizzazione della clientela.
- Consulenza al cliente nella scelta dei prodotti più adatti alle sue necessità.
- Conduzione degli inventari e gestione delle scorte e delle giacenze di magazzino.
- Cura della pulizia e della sanificazione degli spazi adibiti alla vendita.

- Allestimento delle vetrine e di scaffali ed espositori all'interno del punto vendita.
- Cura del riassortimento della merce in base alle richieste dei clienti e all'andamento delle vendite.
- Collaborazione alla fidelizzazione dei clienti, accompagnandoli nella scelta degli acquisti e garantendone la soddisfazione.
- Gestione dei pagamenti cartacei ed elettronici ed emissione di fatture e scontrini.
- Riordino degli spazi espositivi assicurandosi che la merce sia posizionata correttamente.
- Descrizione delle caratteristiche dei prodotti ai clienti orientandoli verso la scelta più idonea alle proprie esigenze.
- Applicazione dei cartellini riportanti prezzi e codici a barre sui prodotti in esposizione.
- Disimballaggio, esposizione e promozione dei nuovi prodotti su espositori accattivanti e ben organizzati al fine di ottimizzare le vendite promozionali.
- Conoscenza aggiornata dei prodotti in vendita, delle modalità di pagamento e degli standard di sicurezza.
- Gestione delle operazioni di cambio merce, reso e rimborso.
- Illustrazione dettagliata delle caratteristiche dei prodotti in vendita per facilitare la scelta dei clienti.
- Gestione efficiente delle operazioni effettuate con il registratore di cassa, compresa la scansione di codici a barre, l'elaborazione di pagamenti e l'emissione di ricevute.
- Ricezione degli ordini online e preparazione delle confezioni per le spedizioni.
- Effettuazione di dimostrazioni per illustrare il corretto utilizzo dei prodotti, evidenziandone i principali vantaggi.
- Verifica della corretta applicazione dei dispositivi antitaccheggio sulla merce.
- Prevenzione di episodi di taccheggio monitorando il flusso di persone all'interno del punto vendita.
- Assistenza ai clienti per la sottoscrizione di tessere, raccolte punti e programmi fedeltà.

06/2002 - 06/2005

**Venditrice in showroom**  
**Sergio Rossi - Roma, Rm**

- Consulenza al cliente nella scelta di soluzioni idonee alle proprie specifiche necessità.
- Vendita mirata alla fidelizzazione e all'acquisizione di nuovi clienti.
- Consolidata conoscenza del prodotto e aggiornamento costante in materia.
- Partecipazione a corsi di aggiornamento ed eventi di settore.
- Organizzazione di sconti e promozioni per incentivare le vendite.
- Gestione dell'attività di vendita nell'ottica dell'incremento costante del fatturato.
- Partecipazione a eventi promozionali di settore.
- Gestione opportuna dei reclami e delle procedure di rimborso o reso.
- Controllo periodico dei dati di vendita per la valutazione del rendimento dell'attività complessiva.
- Preparazione o presentazione di materiale informativo per distributori e clienti finali.
- Monitoraggio periodico dei livelli di soddisfazione dei clienti al termine dei processi di vendita.
- Studio del mercato d'area e delle caratteristiche del target per l'acquisizione di nuovi clienti.
- Accoglienza alla clientela e assistenza nella scelta della merce, nella ricerca degli accessori e nella finalizzazione degli acquisti.
- Utilizzo di un approccio di vendita consultivo per individuare le esigenze dei

clienti e raccomandare prodotti o servizi pertinenti.

- Identificazione dei bisogni dei clienti prospect e proposta di prodotti in grado di soddisfarne le richieste.
- Utilizzo di un approccio di vendita consultivo per comprendere e soddisfare le esigenze dei clienti.
- Interazione positiva con clienti problematici, contribuendo a costruire rapporti professionali proficui e duraturi.
- Collaborazione attiva con i clienti, la direzione e il team commerciale al fine di ottenere una migliore comprensione delle esigenze della clientela e raccomandare le soluzioni più appropriate.
- Intermediazione tra clienti, direzione e team di vendita al fine di comprendere meglio le esigenze dei clienti e raccomandare soluzioni appropriate.
- Accurata preparazione degli appuntamenti di lavoro mediante la ricerca di potenziali clienti e mercati.
- Creazione e coltivazione di relazioni durature con i clienti, assicurandone la soddisfazione con l'obiettivo di garantirne la fidelizzazione.
- Individuazione di nuovi obiettivi, sviluppo di nuove opportunità di business e presentazione delle nuove linee di prodotti ai clienti.
- Creazione di strategie pubblicitarie di successo su social media e altri canali digitali.
- Fidelizzazione dei clienti attraverso la gestione proattiva delle esigenze individuali e lo sviluppo di soluzioni tecnologiche.
- Definizione dei bisogni di clienti esistenti e potenziali tramite incontri volti a valutare e proporre le soluzioni più adatte ad ogni caso.
- Supporto al lavoro dei manager attraverso la raccolta e la condivisione dei feedback dei clienti e la raccomandazione di modifiche operative volte a soddisfare i trend più attuali.
- Verifica dell'inventario e delle modalità di spedizione, diversificando le strategie per soddisfare le esigenze dei clienti.
- Gestione del ciclo completo degli account, dai contatti iniziali all'assistenza continuata, con risultati eccellenti in termini di vendite.
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita e dei target di servizio, grazie a solide capacità comunicative e interpersonali e alla conoscenza approfondita del prodotto.
- Attività di networking durante gli eventi di settore e tramite contatto telefonico per consolidare la propria rete di contatti e aumentare le opportunità di business.
- Collaborazione con i responsabili del retail per incrementare gli utili migliorando la presentazione dei prodotti e il materiale pubblicitario.
- Massimizzazione del potenziale di business mediante un eccellente servizio clienti.
- Organizzazione di fiere di settore e creazione del materiale di marketing.
- Supporto impeccabile agli account esistenti per garantire la durata della partnership.
- Aggiornamento delle strategie di vendita e dei canali di marketing per aumentare gli utili complessivi.
- Introduzione di software automatizzati per la gestione dei contatti, con conseguente ottimizzazione della gestione dei clienti e maggiore allineamento agli obiettivi aziendali.
- Creazione di nuove opportunità di business con prospect e top client durante gli eventi organizzati.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

06/2003

**Diploma superiore: Liceo artistico  
Liceo Artistico B.Jacovitti - Termoli**