



MARZIA ZUCHELLA

PERSONALE

Nome
Marzia Zucchella

Sesso
Donna

Nazionalità
Italiana

Patente di guida
B

LINGUE

Italiano ★★★★★

Greco ★★★★★

Inglese ★★★★★

HOBBY E INTERESSI

- Animali
- Giardinaggio



EDUCAZIONE E QUALIFICHE

set 1987 - giu 1992 **Diploma tecnico agrario**
Istituto tecnico agrario Carlo Gallini, Voghera



ESPERIENZA PROFESSIONALE

feb 2001 - set 2003 **Addetta vendite reparto salumeria**
Centro Commerciale Iper, Montebello Della Battaglia

ott 2003 - Presente **Addetta vendite**
Esselunga, Voghera

- Accoglienza dei clienti in negozio e assistenza fino all'acquisto.
- Prelievo della merce dal magazzino e rifornimento del negozio.
- Gestione del punto vendita o di un singolo reparto anche in collaborazione con altro personale.
- Allestimento di pareti a scaffale con esposizione dei prodotti secondo le tecniche di visual merchandising indicate.
- Attività quotidiana di pulizia e sanificazione degli ambienti di lavoro e riordino della merce esposta.
- Pulizia e allestimento degli spazi espositivi interni e delle vetrine.
- Coordinamento con il magazzino per il rifornimento degli scaffali.
- Esposizione e applicazione di promozioni, offerte e scontistica.
- Esposizione efficace al cliente di vantaggi e caratteristiche dei prodotti in modo da stimolare l'interesse all'acquisto.
- Utilizzo di strumenti informatici per la gestione delle scorte, la prezzatura e le operazioni di cassa.
- Confezionamento delle merci e svolgimento delle operazioni di cassa.
- Assistenza post vendita alla clientela gestendo reclami, richieste di reso o rimborso e sostituzioni di prodotto.
- Assistenza alla clientela consigliando i prodotti più in linea con le esigenze e i desideri dei clienti.
- Utilizzo di registratori di cassa e POS per scansionare gli acquisti effettuati dai clienti, elaborare i pagamenti ed emettere le ricevute.
- Disimballaggio dei nuovi prodotti e rifornimento degli scaffali in modo organizzato ed esteticamente gradevole al fine di valorizzare gli articoli in vendita.
- Assistenza ai clienti illustrando le caratteristiche dei prodotti in vendita e le modalità di utilizzo.
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita stabiliti dalla direzione del punto vendita.
- Mantenimento dell'ordine all'interno dei locali del punto vendita e monitoraggio del flusso di clientela.
- Conoscenza accurata delle promozioni in atto nel punto vendita, delle politiche relative ai pagamenti e delle procedure di sicurezza.
- Applicazione delle procedure di vendita al fine aumentare il valore dello scontrino medio.
- Gestione di reclami e lamentele applicando le procedure previste per l'effettuazione di resi o rimborsi.
- Incentivazione dell'adesione a programmi di raccolta punti, eventi promozionali e della sottoscrizione di carte fedeltà.