**Anabela Moreira Pinto**

Mobile: +39 3488105730

E-mail: anabelamoreirapinto@gmail.com

**Competences**

Haut professionnel expérimenté et dévoué avec la gestion de détail sait inspirer, diriger, développer et motiver le personnel qui les aide à obtenir des résultats exceptionnels.

Expérience de gestion de détail à la fine pointe de la mode, y compris: la responsabilité de P & L pour les magasins dans la région, le recrutement, la formation et le perfectionnement du personnel, le merchandising visuel, assurant une expérience client exceptionnelle.

* Communication, prise de décision et résolution de problèmes, gestion des stocks
* Visual Merchandising, Cash management
* Leadership, Team building, Team player
* L'auto-motivation et l'approche axée sur les résultats, des détails axés sur de solides compétences analytiques
* Word & Office tools. CRM Microsoft Dynamics

Langues

* Anglais, français, italien, espagnol, portugais courant

Experiences Profissionnelles

Dan John – Piacenza (Italy)

(Juin 2015 – Octobre 2016)

**Store Manager** boutique mode de luxe homme de luxe à Piacenza (Italie)

Avoir une responsabilité globale pour la croissance des ventes et de la rentabilité dans chaque secteur du magasin.  
 Gérer les équipes pour fournir KPI et la conformité tout au long de l'opération, comme  
tout en offrant d'excellents standards de service à la clientèle.

**Fonctions principales:**

- Diriger par l'exemple dans tous les aspects du rôle;  
- Recruter, former, superviser et évaluer le personnel;  
- Surveiller et évaluer régulièrement les performances du personnel et des magasins;  
- Conduire et maximiser le rendement de l'équipe grâce à un merchandising efficace augmentant les ventes et la rentabilité du magasin pour atteindre sa croissance;

- Organiser, préparer et organiser du matériel promotionnel et des expositions.

**Geotermica Saval Srl – Brescia (Italy)**

(Mars 2011 – Juin 2015)

Une societé spécialisée dans l'installation de plantes géothermiques peu profondes.  
Clients typiques: entreprises de construction, administrations publiques, études de conception.  
Activités principales:

- Développement commercial de l'entreprise, interaction avec des clients non-Italiens, compréhension de leurs besoins, création de nouveaux, proposant la bonne solution, la négociation.

- Recherche, formation et soutien commercial pour les agents, les distributeurs et les pays voisins.  
- Participation à des foires et séminaires sectoriels.

Zones géographiques: le sud de la France, l'Allemagne, la Suisse, l'ex-Yougoslavie et la Turquie.

**Barbo Gas Ltd (Porto – Portugal)**

(Juin 2003 – Mars 2011)

**Directeur des achats** pour une société spécialisée dans l'installation de lignes de chauffage urbain et de chauffage urbain. Matériel: raccords et tuyaux en fer / PE, tuyaux de chauffage urbain, isolation. J'étais impliqué dans le traitement des entrepreneurs pour l'excavation, le remplissage et les restaurations de la surface de la route.

**Augusto e Maria do Ceu Ltd (Porto – Portugal)**

(Septembre 1993 – Juin 2003)

**Directeur de magasin / responsable de zone** pour une société de luxe au détail au Portugal.

J'ai travaillé depuis 10 ans comme gestionnaire de magasin et de zone.

Je suis entré comme assistant de magasin et après quelques mois, j'ai pris la gestion de mon premier magasin.

L'année suivante, j'ai été envoyé en Espagne pour ouvrir un nouveau magasin et ensuite 8 autres magasins au Portugal et en Espagne que j'ai géré en tant que responsable de zone.  
Chiffre d'affaires total 5M€ - 50 personnes - 1500 m²

- fournir une attention commerciale et fournir et dépasser les KPI des ventes, des bénéfices et du service à la clientèle;  
- gérer le budget de paie et les contrôles des coûts en fonction de la performance des ventes;  
- habiliter et inspirer les gestionnaires de magasin sur la façon de générer des résultats, maximiser les ventes, marquer et réduire les coûts;  
- reconnaître et récompenser les performances exceptionnelles et planifier la succession dans la zone en identifiant les personnes ayant un potentiel de développement.  
Étant une petite entreprise, j'ai également participé au choix de la collection et au processus décisionnel de ce qu'il faut faire directement et à quoi acheter.

**Triumph International (Porto – Portugal)**

(Juin 1990 – Septembre 1993)

**Model and Assistant Manager** pour les ventes aux clients des magasins de magasins dans une salle d'exposition.

Education

Università Bocconi di Milano (*MOOC*)

(Mars – Mai 2015)

Managing Fashion and Luxury Companies

Università per Stranieri di Sienna (*Cils*)

(Septembre 2011 – Octobre 2012)

Certification de l'italien comme langue étrangère 88/100

Escola de Economia de Gondomar (Portugal)

(Septembre 1986 – Juin 1992)

A Level Équivalent en économie et comptabilité