

# Sofia Martini

ASSISTENTE COMMERCIALE



## ESPERIENZA

**Assistente Commerciale (Part-time)**, Emilmacchine S.r.l., Bologna - *Gen 2024 – Mar 2025*

Supporto alla rete vendita di un distributore di macchinari industriali per il settore ceramico e alimentare con 12 milioni di euro di fatturato annuo.

- Gestito il CRM Salesforce per un portafoglio di **180 clienti attivi**, aggiornando pipeline, note di trattativa e scadenze per 5 agenti sul territorio
- Preparato e inviato **320 offerte commerciali** con riduzione del tempo medio di risposta da 4 giorni a **1,5 giorni**
- Implementato un sistema di follow-up strutturato che ha aumentato il tasso di conversione delle offerte del **18%** nei 6 mesi successivi all'introduzione
- Prodotto report settimanali sulle performance di vendita per area geografica e categoria prodotto, presentati in riunione commerciale mensile
- Supportato la partecipazione a **3 fiere di settore** (SamuExpo Verona, Ipack-Ima Milano) con gestione contatti e follow-up post-evento su 240 lead

**Tirocinante Marketing e Vendite**, Coop Italia - Sede Nazionale, Bologna - *Giu 2023 – Dic 2023*

Tirocinio curriculare nella direzione Marketing di Coop Italia.

- Supportato l'analisi delle vendite per categoria merceologica su **1.400 punti vendita** con Excel e Power BI
- Contribuito alla campagna promozionale autunnale con analisi della risposta su **6 categorie** di prodotto

## CERTIFICAZIONI

**Sales Management e Tecniche di Negoziazione**, Il Sole 24 Ore Business School - *Gen 2025 – Feb 2025*

## PROGETTI

Progettazione e implementazione di un processo standardizzato di follow-up post-offerta con template email e alert CRM. Tasso di conversione aumentato del **18%** nei 6 mesi successivi all'introduzione.

## ATTIVITÀ EXTRACURRICOLARE

**Rappresentante di Corso - Facoltà di Economia, Università di Bologna** - *Ott 2022 – Mar 2025*

Eletta rappresentante di corso per 2 anni consecutivi. Gestito le comunicazioni tra **280 studenti** e la commissione didattica, portando all'introduzione di 2 nuovi laboratori pratici nel curriculum.

**Mentore - Progetto Scuola-Lavoro IIS Aldini Valeriani Bologna** - *Feb 2024 – Giu 2024*

Accompagnato **8 studenti** degli ultimi anni delle superiori in un percorso di orientamento al mondo del lavoro commerciale. Organizzato 4 incontri di simulazione colloquio.

## PROFILO

Laureata in Economia e Marketing all'Università di Bologna con **104/110**. Esperienza di 14 mesi come assistente commerciale part-time con gestione di **180 clienti attivi** e supporto a 5 agenti. Tasso di conversione offerte migliorato del **18%** grazie a ottimizzazione del follow-up. Competenze in Salesforce, HubSpot e analisi dati di vendita.

## ISTRUZIONE

### Titolo e specializzazione

Università di Bologna - Alma Mater Studiorum, Bologna - *Set 2021 – Mar 2025*

## COMPETENZE

- Salesforce CRM
- HubSpot
- Gestione Offerte Commerciali
- Pipeline Sales
- Analisi Performance Vendite
- Power BI
- Excel Avanzato
- Negoziazione
- Customer Follow-up
- Organizzazione Fiere
- Reportistica Commerciale
- Marketing Operativo

## LINGUE

- Italiano (madrelingua)
- Inglese (C1)
- Tedesco (B2)

## REFERENZE

### Sig. Roberto Zanetti

Direttore Commerciale, Emilmacchine S.r.l., r.zanetti@emilmacchine.it, +39 051 234 5678

## CONTATTO

Bologna, Italia  
sofia.martini@gmail.com  
+39 349 034 5678  
linkedin.com/in/sofiamartini-commerciale