

Simone Esposito

COMMERCIALE JUNIOR



Milano, Italia | simone.esposito@gmail.com | +39 343 012 3456 | linkedin.com/in/simoneesposito

Laureato in Economia e Marketing all'Università Cattolica di Milano con una forte attitudine commerciale e ottime capacità relazionali. Completato uno stage di **6 mesi** nel team vendite di un'azienda SaaS, superando il target di vendita del **120%** e acquisendo **35 nuovi clienti**. Vincitore della **Sales Competition** universitaria con il miglior pitch tra **24 team**. Motivato, competitivo e orientato ai risultati, con passione per il mondo delle vendite B2B e la costruzione di relazioni commerciali durature.

ESPERIENZA

Stagista Commerciale - Inside Sales, TeamSystem S.p.A., Milano

Gen 2025 – Giu 2025

Stage di 6 mesi nel team Inside Sales, gestendo il ciclo di vendita completo per soluzioni gestionali SaaS destinate a PMI.

- Acquisito **35 nuovi clienti** in 6 mesi, superando il target assegnato del **120%**
- Effettuato **1.200+ chiamate** di prospecting e **80 demo prodotto** con decision maker aziendali
- Gestito una pipeline CRM di **150+ lead** su Salesforce, con un tasso di conversione del **23%**
- Generato un fatturato ricorrente (ARR) di **85.000 euro** complessivi dalle vendite chiuse

Promoter e Addetto Vendite (Part-Time), Vodafone Italia, Milano

Giu 2024 – Dic 2024

Attività di vendita diretta presso il corner Vodafone nel centro commerciale CityLife.

- Venduto **180+ contratti** tra mobile, fisso e convergente in **7 mesi**
- Classificato **1 su 8 promoter** della zona Milano per numero di attivazioni nel trimestre ottobre-dicembre
- Raggiunto un tasso di soddisfazione clienti del **4,7/5** nelle survey post-vendita

ISTRUZIONE

Titolo e specializzazione, Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano

Set 2022 – Lug 2025

Voto di laurea: **104/110**. Tesi sulle strategie di social selling nel B2B: analisi del ruolo di LinkedIn nella generazione di lead qualificati, valutata **8/10**.

- Corsi rilevanti: Marketing Management, Tecniche di Vendita, Comportamento del Consumatore, Negoziazione Commerciale, CRM e Digital Sales
- Vincitore della **Sales Competition UCSC 2025** con il miglior pitch commerciale su **24 team**

COMPETENZE

Vendita B2B e Inside Sales • Prospecting e Cold Calling • CRM (Salesforce, HubSpot) • Demo Prodotto e Presentazioni • Negoziazione Commerciale • Pipeline Management • Social Selling (LinkedIn) • Microsoft Excel e PowerPoint • Gestione Obiezioni • Orientamento ai Risultati • Comunicazione Persuasiva • Lavoro per Obiettivi

CERTIFICAZIONI

HubSpot Inbound Sales Certification, HubSpot Academy

Gen 2025 – Gen 2025

Salesforce Administrator Fundamentals, Salesforce Trailhead

Set 2024 – Nov 2024

LINGUE

Italiano (madrelingua) • Inglese (B2) • Spagnolo (A2)

PROGETTI

Sales Competition UCSC 2025 - 1 Classificato

Feb 2025 – Apr 2025

Competizione di vendita universitaria con simulazione di un ciclo di vendita B2B completo.

- Preparato un pitch commerciale per un prodotto SaaS fittizio, presentandolo a una giuria di **5 sales director** di aziende partner
- Classificato **1 su 24 team**, con menzione speciale per le capacità di gestione delle obiezioni e closing
- Il pitch ha ottenuto un punteggio di **95/100** dalla giuria

Progetto Social Selling - Analisi LinkedIn per Vendite B2B

Set 2024 – Gen 2025

Progetto accademico sull'efficacia di LinkedIn come strumento di generazione lead nel B2B.

- Analizzato le strategie social selling di **15 aziende** SaaS italiane su LinkedIn
- Intervistato **10 sales manager** per comprendere l'integrazione tra social selling e CRM
- Proposto un framework di social selling in 5 fasi adottato come caso studio dal docente per il corso successivo

REFERENZE

Dott. Giorgio Mazzola

Sales Team Lead - Inside Sales, TeamSystem S.p.A.
g.mazzola@teamsystem.com, +39 02 5678 9012

ATTIVITÀ EXTRACURRICOLARE

Presidente - AIESEC Milano

Set 2024 - Giu 2025

Guidato il comitato locale della più grande organizzazione giovanile al mondo con **60 membri**.

- Coordinato un team di **15 responsabili** per le aree marketing, vendite, finanza e HR
- Aumentato le vendite di programmi di scambio del **40%** rispetto all'anno precedente, raggiungendo **45 scambi**

Volontario - Junior Achievement Italia

Gen 2024 - Giu 2024

Volontario come dream coach nel programma di educazione imprenditoriale per studenti delle scuole superiori.

- Mentore di **2 team di studenti** nella creazione di una mini-impresa dalla ideazione alla vendita
- Entrambi i team hanno raggiunto il **break-even** e uno ha partecipato alla finale regionale