

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



Nome

Indirizzo

Telefono

E-mail

Nazionalità

Data di nascita

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

**INFORMAZIONI PERSONALI**

**FRANCESCA MAZZINI**

**LARGO CONSERVATORIO, N. 4 VIBO VALENTIA**

**3929075127**

**francescamazzini@libero.it**

Italiana

30 DICEMBRE 1982

2006-2014

Affiliazione al Gruppo Toscano s.p.a.

Agenzia Immobiliare

Agente immobiliare/Titolare unico

Titolare unico di agenzia immobiliare nella città di Vibo Valentia e coordinatore vendite nella città di Roma presso la sede generale del Gruppo toscano.

Commercializzazione e vendita di immobili per i clienti, organizzando sessioni a porte aperte e pubblicizzandole online e sulle riviste.

Coordinamento di appuntamenti per mostrare gli immobili commercializzati.

Accompagnamento di acquirenti e venditori nelle ispezioni e nelle valutazioni delle case.

Negoziante, facilitazione e gestione di transazioni immobiliari.

Chiamate ai potenziali clienti per ottenere le loro esclusive .

Sviluppo di ottimi rapporti con i costruttori su misura per ampliare le opportunità di crescita.

Comunicazione con i clienti per capire le loro esigenze e le loro preferenze relative agli immobili.

Stesura di documenti contrattuali, contratti di acquisto e dichiarazioni di chiusura.

2004-2006

Agente Immobiliare presso agenzia Casa Mercato di Vibo Valentia

2003-2004

Applicata di segreteria presso agenzia immobiliare Grimaldi di Vibo valentia

01/2017-11/2017

Responsabile vendite presso negozio d'abbigliamento e accessori "JE SUIS" di Vibo Valentia

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

2000

Diploma di scuola superiore secondaria

Gestione Aziendale

Diploma

80/100

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### PERSONALI

*Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.*

MADRELINGUA

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

### CAPACITÀ E COMPETENZE

#### RELAZIONALI

*Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.*

### CAPACITÀ E COMPETENZE

#### ORGANIZZATIVE

*Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.*

### CAPACITÀ E COMPETENZE

#### TECNICHE

*Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.*

PATENTE O PATENTI

ULTERIORI INFORMAZIONI

ALLEGATI

Abilitazione al ruolo con conseguimento del patentino per svolgere la professione di agente immobiliare

ITALIANO

INGLESE E FRANCESE

BUONO

BUONO

BUONO

ISTRUZIONE DEI CLIENTI RELATIVAMENTE AL MERCATO IMMOBILIARE ATTUALE E RISPOSTA A TUTTE LE LORO DOMANDE.

CREAZIONE DI INCENTIVI E STRATEGIE PER AGENTI IMMOBILIARI E ACQUIRENTI INSIEME AGLI AGENTI, AI COSTRUTTORI E AGLI ACQUIRENTI.

OTTIMA CONOSCENZA DEI PRINCIPALI SUPPORTI INFORMATICI (MICROSOFT OFFICE, INTERNET, ECC.) ACQUISITA ATTRAVERSO STUDI, APPROFONDIMENTI E PRATICA.

PATENTE DI GUIDA "B"