



## Nicola Mazzolin

CONSULENTE  
COMMERCIALE

### DETTAGLI

Via Silvio Pellico, 35010,  
Trebaseleghe (Padova)  
346.03.42.811  
CONSULENZE@NICOLAMAZZOLIN.IT

### DATA DI NASCITA

26/04/1973

### COMPETENZE

Customer Service

Adaptability

Creativity

Teamwork

Problem Solving

Professionali

Comunicative e Sociali

raggiungimento risultati

Organizzative e Gestionali

### Interessi

Mi piace leggere/studiare testi sulla vendita, comunicazione e filosofia, fare sport (corsa, ginnastica, calcio, mountain bike) e fare passeggiate.

## Profilo professionale

Professionista commerciale con una solida esperienza maturata sul campo, caratterizzato da uno spiccato dinamismo e dalla capacità di approcciare mercati diversi con soluzioni mirate. Il mio percorso si è evoluto dalla vendita diretta alla gestione di intere aree territoriali, consolidando una forte competenza nel raggiungimento degli obiettivi attraverso l'analisi dei mercati e un approccio consulenziale al cliente. Grazie a spiccate doti di problem solving, affronto le sfide del settore con risoluzione, trasformando le criticità in opportunità di business. La mia naturale attitudine alle relazioni umane mi permette di instaurare con il cliente legami di fiducia duraturi e confidenziali, garantendo un servizio di alto livello basato sull'affidabilità e su un costante orientamento ai risultati. Mi distinguo per onestà, trasparenza, curiosità e capacità di ascolto.

## Carriera lavorativa

**Da giugno 2025 – marzo 2026:** Field Sales nel settore dei pagamenti elettronici. Lavoro in totale autonomia. Ho sviluppato un portafoglio di circa 800 clienti su Venezia e provincia, Padova e provincia, Treviso e provincia.

### Beach Manager per Albarella srl

MAGGIO 2024 – SETTEMBRE 2024

Supervisione di un team di 10 operatori del servizio clienti.

### Beach Manager per Le Tegnùe Beach srl

APRILE 2022 – SETTEMBRE 2023

Direzione di tutte le attività di vendita con aumento delle entrate annuali del 12%. Supervisione di un team di 18 operatori del servizio clienti e riduzione del tempo di gestione del 20%.

### Consulente Commerciale per San Carlo s.p.a.

APRILE 2021 – FEBBRAIO 2022

Gestione e sviluppo del portafoglio clienti con incremento del fatturato del 15% su base annua.

### Consulente finanziario per OM GROUP s.p.a. - Venezia

GENNAIO 2019 – MARZO 2021

Agente per Venezia e provincia per convenzionare attività commerciali per American Express, svolgendo principalmente attività di vendita porta a porta con aumento della copertura del 45%.

### Area Manager Veneto per ELITE ACADEMY s.r.l. - Padova

SETTEMBRE 2017 – OTTOBRE 2018

Direzione dello sviluppo del business nel Veneto attraverso rapporti professionali con imprenditori per offrire servizi di formazione manageriale volti alla crescita personale e aziendale.

### Trader Immobiliare presso NICOLA MAZZOLIN - Padova

MARZO 2010 – NOVEMBRE 2016

Acquisizione e vendita di immobili, monitorando costantemente il mercato per identificare proprietà in vendita. Include la partecipazione

a aste immobiliari, oltre all'analisi della documentazione tecnica, legale e fiscale degli immobili.

### **Consulente servizi per SAFETY KLEEN s.p.a. - Padova**

NOVEMBRE 2007 – DICEMBRE 2010

Ricerca e fidelizzazione dei clienti attraverso una proposta di noleggio e comodato d'uso di attrezzature e prodotti per la pulizia industriale con annesso servizio di smaltimento dei prodotti stessi e una crescita del 13% su base annua.

### **Sales and District Manager per EISMANN s.r.l.**

OTTOBRE 1996 – OTTOBRE 2007

Responsabile dello sviluppo e ampliamento del portafoglio clienti nell'area assegnatami, con l'incarico di presentare l'azienda e i prodotti alimentari surgelati a potenziali clienti e gestire tutte le fasi della vendita a domicilio. Successivamente District Manager, responsabile di reclutare e formare la forza vendita, sia in aula che sul campo. Gestione di un team di venditori, supervisionando i processi di selezione, formazione e crescita professionale. Definizione e monitoraggio degli obiettivi di vendita a breve, medio e lungo termine, oltre alla gestione della programmazione degli obiettivi dei venditori, il controllo della merce e la gestione degli inventari. (Varie filiali)

### **Operatore grafico per FRANCO MAZZOLIN & C. s.n.c. - Padova**

LUGLIO 1989 – DICEMBRE 1995

Gestione professionale del reparto stampa, con conseguente aumento della produzione e abbattimento dei costi di gestione del reparto stesso nell'azienda di famiglia.

## **Istruzione e formazione**

### **GRAFICO INDUSTRIALE - CNOS FAP SAN GIORGIO - Venezia**

SETTEMBRE 1986 – GIUGNO 1989

Qualifica professionale di grafico industriale specializzato in stampa

## **Corsi - Aggiornamenti**

### **TECNICHE DI VENDITA + PERSUASIONE c/o UDEMY**

DICEMBRE 2020 – GENNAIO 2021

### **TECNICHE DI VENDITA + COMUNICAZIONE + PERSUASIONE c/o ELITE ACADEMY s.r.l.**

SETTEMBRE 2017 – OTTOBRE 2018

### **COACH – COACHING c/o ISTITUTO CORTIVO**

MARZO 2018 – MAGGIO 2018

### **PRATICIONER PNL - NLP EUROPE**

SETTEMBRE 2013 – NOVEMBRE 2013

### **PERSONAL LEADERSHIP c/o HRD TRAINING GROUP**

AGOSTO 2009

## **CONSENTO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI**

Ai sensi del Regolamento UE 2016/679, dichiaro di aver ricevuto, letto e compreso l'informativa privacy e acconsento in modo libero al trattamento dei miei dati personali per le finalità n. 3.1 (per archiviazione del CV), n. 3.2 (per questionari attitudinali).