



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 62640/2021/R

Al nome di:

Cognome **GALLOTTA**
Nome **DANIELA**
Data di nascita **20/10/1976**
Luogo di Nascita **NAPOLI (NA) - ITALIA**
Sesso **F**

sulla richiesta di: **INTERESSATO (N.RO RICHIESTA 12635)**
per uso: **AMMINISTRATIVO (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI NAPOLI

Si attesta l'avvenuto pagamento (art. 273 e 285 T.U. 30/5/2002 n. 115) del

diritto di certificato

diritto di urgenza

NAPOLI, 01/09/2021 13:09



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
(**PACIOCCO VINCENZO**)



Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.

**** AVVERTENZA ****

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

Cognome

GALLOTTA

Nome

DANIELA

Luogo di Nascita

NAPOLI

Data di nascita

20/10/1976

Sesso

F

Paternità

Codice Fiscale

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.

INFORMAZIONI PERSONALI

Daniela Gallotta

📍 Via Marc'Antonio, 41 - 80125 Napoli - Italia

☎ +39 320 4080054

✉ daniela.gallotta@wind.it

✉ dgallotta76@libero.it

Sesso F | Data di nascita 20/10/1976 | Nazionalità Italiana

TITOLO DI STUDIO

- Diploma di Liceo delle Scienze Umane con specializzazione in Diritto;
- Laurea triennale in Scienze della Comunicazione, In corso;
- Laurea triennale in Economia Aziendale.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Facility Manager

Open Fiber S.p.A, Centro Direzionale di Napoli is. B5 (Italia)

Luglio 2018 ad oggi

Responsabile nazionale Corporate Mobility Management, Gestione Fleet Management, Travel Management, Navette.

Sales Service – Area Sud

Wind Telecomunicazioni S.p.A, Viale Campi Flegrei, 34 - 80078 Pozzuoli Na (Italia)

Febbraio 2015 a
Luglio 2018

Responsabile e coordinatore di punti vendita Canali Franchising, Multibrand e GD - Area Sud, in relazione a formazione dei requisiti etici e commerciali riportati negli accordi di addetti - mercati Consumer, Micro Business e Business, Fisso/Dati/Mobile, per il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Direzione Consumer Commercial

Unità SOUTH Sales (Area Sud)

Wind Telecomunicazioni S.p.A, Viale Campi Flegrei, 34 - 80078 Pozzuoli Na (Italia)

Maggio 2012 a Febbraio
2015

Coordinatore e responsabile per la rete di vendita dei Canali Franchising, Multibrand e GD, mercati Consumer, Micro Business e Business, Fisso/Dati/Mobile, per le aree di competenza Puglia, Campania e Basilicata. Il ruolo necessita di un costante presidio presso i Partner per la verifica dei requisiti etici e commerciali riportati negli accordi di affiliazione, formazione relativa al Visual Merchandiser, alle tecniche di vendita e prodotti e procedure servizi, coordinamento della rete di addetti alle vendite interni ed agenti sul territorio. Gli obiettivi sono misurati sui dati di soddisfazione raggiunti, su base trimestrale, relativamente a parametri di qualità e quantità del venduto.

Direzione BUSINESS UNIT CONSUMER

Key Account (Area Sud)

Wind Telecomunicazioni S.p.A, Viale Campi Flegrei, 34 - 80078 Pozzuoli Na (Italia)

Gennaio 2010 a Maggio
2012

Responsabile di risultati e gestione PDV marchio Wind, Canali Franchising, Multibrand e GO – verso i mercati Consumer, Micro Business e Business, prodotti e servizi Fisso/Dati/Mobile. Il ruolo prevede presidio costante presso i Partner – monitoring e responsabilità sul venduto – verifica di un corretto visual merchandiser, supporto procedurale, formazione, vendita, fornitura prodotti di magazzino, fido e pagamenti merci, nuove affiliazioni. L'operato viene misurato sul raggiungimento degli obiettivi aziendali entro SLA stabiliti.



Curriculum Vitae

Direzione BUSINESS UNIT
CONSUMER - Unità
SOUTH Sales

Novembre 1999 a Marzo 2001

Operatore Call Center

Infostrada S.p.A., Viale Campi Flegrei, 34 - 80078 Pozzuoli Na (Italia)

- Consulenza, retention, assistenza per prodotti fonia residenziali e professionisti;
- Vendita telefonica ed adeguamenti contrattuali;
- Recupero clienti;
- HelpDesk prodotti dati.

Consumer

COMPETENZE

PERSONALI Lingua madre

Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Francese	C1	C2	C1	C1	C2
Inglese	A1	A1	A1	A1	A1

Competenze comunicative

Tecniche di vendita – Visual Merchandiser – Retention – Social Network – Editoria – Giornalismo – Formazione

Competenze organizzative e gestionali

Ampia competenza trasversale, maturata in qualità di Project Manager, con la responsabilità di avvio, pianificazione, esecuzione e chiusura di progetti, coordinando gruppi di lavoro di conoscenze disparate, affinché l'obiettivo aziendale sia raggiunto secondo le modalità e gli SLA richiesti.

Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente intermedio	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente intermedio	Utente intermedio

Competenze software

Windows, Office, Outlook (excel – word – power point + access), Internet Explorer, Chrome, Acrobat, Social Network, Siebel, Oracle, SAP, Claryfy, On line Queries, SDC, NDB, Moca Web, Remedy, SlaManager, Phoenix, DMS, WMS, Cacs, programmi di grafica base, programmi montaggio video ed audio, fogli elettronici contabilità.

Altre competenze

- Pittura;
- Sport;
- Organizzazione eventi;
- Hardware.

Luglio 2009 a Gennaio 2010 Training, Trade & Partner Care – (Area Centro Sud)

Wind Telecomunicazioni S.p.A, Viale Campi Flegrei, 34 - 80078 Pozzuoli Na (Italia)

Referente unico di formazione di servizi destinati al mercato Small e Medium Enterprise – Corporate, per la vendita ed il rilascio di reti dati, attraverso Sales Forum, con l'obiettivo di sviluppare competenze e conoscenze degli agenti di commercio con mandato territoriale, fornendo loro nozioni tecniche, commerciali, procedurali e di start-up. Rilascio certificazioni ISO, inerenti a tecniche di vendita e comunicazione. Area di competenza Sud Italia.

Direzione Chief Operating Officer

Maggio 2008 a Luglio 2009 Credit Management Corporate – (Area Sud)

Wind Telecomunicazioni S.p.A, Viale Campi Flegrei, 34 - 80078 Pozzuoli Na (Italia)

- **Recupero Crediti**, affidamento a terzi;
- **Mediazioni e conciliazioni**;
- **Verifica e valutazione situazione insoluti**;
- **Retention**.

Direzione Finance

Gennaio 2005 a Maggio 2009 Service Quality Manager / Project Manager (Area Centro Sud)

Wind Telecomunicazioni S.p.A, Via del Giorgione - 00100 Roma (Italia)

Responsabile progetti di gestione rete per clienti Top/PA in pre e post vendita, ampliamento servizi, vendita di nuovi prodotti, delivery, fatturazione, assurance, reporting, qualità e funzionalità dei servizi offerti, entro gli SLA.

Coordinatore e responsabile unico a livello nazionale del Progetto CNIPA, nato per la realizzazione di prodotti/servizi ad hoc di tecnologie e sistemi per servizi Dati/Fonia verso PA, come da bando di gara Consip.

Responsabile Progetto GECO, destinato alla Bonifica dei sistemi aziendali per apparati servizi Dati, presso clienti Top, fornitori e PA.

Coordinatore unico per autorizzazione acquisto e fornitura apparati dati per clienti Top, fornitori e PA, attraverso emissione ODV (Ordine di vendita) e RDA (Richiesta di acquisto).

Contatti con fornitori e Partner, gestione entrata merci.

Provisioning Tecnico Corporate

Gennaio 2002 a Gennaio 2005 Top Account Care (Area Centro)

Wind Telecomunicazioni S.p.A, Via Cesare Giulio Viola – P.co dei Medici - 00100 Roma (Italia)

Key Account per le aree di competenza Lazio, Toscana e Sardegna, responsabile di attività di retention, ricontrattualizzazione, gestione contratti e rilascio progetti di rete Dati e Fonia verso clienti silenti del mercato Business e Micro Business, fornendo, attraverso gruppi di lavoro di competenza dedicati, assistenza pre e post vendita, garanzie e risoluzione CTT, supporto e consulenza amministrativa. Gli obiettivi sono misurati sulla soddisfazione dei clienti in essere e sulla numerosità di recuperi.

Customer Service & Retention

Marzo 2001 a Gennaio 2002 Account Manager (Area Centro)

Infostrada S.p.A., Via Giuseppe Casalnuovo, 32 – 00100 Roma (Italia)

Responsabile post vendita di servizi Fonia/Dati e convergenza verso clienti Top e PA, gestione contratti e rilascio progetti coordinando gruppi di lavoro operativi verso funzionalità tecniche, di assurance, amministrative e commerciali, nel rispetto degli SLA contrattuali.

Corporate Top Business Diretta

Patente di guida B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Corsi	<ul style="list-style-type: none">• ELEA - Comunicazione e gestione Telefonica;;
Certificazione	<ul style="list-style-type: none">• MOSAIC - Comunicazione e gestualità;• Tecniche di vendita;• Project Manager - Reti dati Fisso, realizzazione, struttura, rilascio e supporto;• Problem SOLVING 1° e 2° livello;• Excel base;• Visual Merchandiser;• LUISS stage di Comunicazione e Tecniche di vendita;• Wind Academy;• Attestato della Regione Campania quale docente per il sistema operativo pacchetto Office.
Attitudini	Lavoro di team, flessibilità professionale e onestà completano il profilo.
Dati personali	Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".