

## INFORMAZIONI PERSONALI

Jessica Paris

OCCUPAZIONE PER LA QUALE  
SI CONCORRE  
POSIZIONE RICOPERTA  
TITOLO DI STUDIO

Professoressa a contratto del Laboratorio di Ricerca Operativa B  
Direttrice vendite e venditrice senior  
Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale, con specializzazione in  
Modelli Decisionali per l'Ingegneria Gestionale

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

2022 - in corso

**Direttrice vendite e venditrice senior per formazione nel settore immobiliare**

- Gestione team vendita, attualmente composto da 4 persone ed in espansione, con formazione e mentoring di nuovi membri del team per migliorarne le competenze tecniche e commerciali
- Partecipazione attiva alla definizione ed implementazione di strategie commerciali e decisionali
- Gestione diretta di un portafoglio clienti composto da oltre 1000 contatti attivi
- Supervisione di eventi aziendali live, garantendo la gestione efficace dei clienti
- Utilizzo di strumenti CRM e software gestionali per ottimizzare i processi di vendita e monitorare i risultati
- Analisi dei dati di vendita e creazione di report per migliorare le performance aziendali

2019 - 2022

**Venditrice senior per formazione nell'ambito affiliate marketing**

- Sviluppo e gestione di relazioni con i clienti, assicurando la soddisfazione e fidelizzazione
- Promozione e vendita di prodotti formativi in una nicchia specifica del marketing online
- Raggiungimento costante degli obiettivi di vendita attraverso l'applicazione di tecniche avanzate di negoziazione
- Supporto strategico al team nelle attività di marketing e promozione digitale
- Ottimizzazione delle attività di vendita attraverso l'uso di strumenti digitali come Excel, CRM e piattaforme online.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2021-2024

**Ingegnere Magistrale in Ingegneria Gestionale, con  
specializzazione in Modelli Decisionali per l'Ingegneria Gestionale**

livello QEQ 7

Università degli studi di Roma "La Sapienza"

- Modellistica ed identificazione
- Programmazione intera e ottimizzazione combinatoria
- Ottimizzazione continua
- Sistemi di servizio e simulazione
- Ottimizzazione dei sistemi complessi
- Metodi di ottimizzazione per il machine learning
- Economia dei sistemi industriali

- Process management e mining
- Tecniche di programmazione matematica e utilizzo di software come Gurobi e Python
- Tesi sulla Ricerca Operativa applicata alla risoluzione di un problema reale: il modello di scuola DADA (Didattica per Ambienti di Apprendimento)

2017-2021 **Ingegnere Gestionale Triennale**

livello QEQ 6

Università degli studi di Roma "La Sapienza"

- Analisi matematica 1 e 2
- Fisica ed elettrotecnica
- Algebra lineare
- Fondamenti di automatica
- Micro-economia ed economia aziendale
- Probabilità e statistica
- Ricerca operativa
- Utilizzo del linguaggio di modellazione AMPL

COMPETENZE PERSONALI

- Gestione delle risorse umane
- Problem Solving, attraverso ottime capacità analitiche e decisionali per la risoluzione di problemi complessi in tempi rapidi
- Alte capacità di comunicazione, con esperienza nella gestione clienti sia da remoto che in eventi in presenza
- Competenze avanzate in marketing e tecniche di vendita
- Ottima padronanza di CRM per la gestione del portfolio clienti
- Utilizzo avanzato di Excel per l'analisi dati, reportistica e gestione processi aziendali

Lingua madre Italiana

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B2	B2	B1	B1	B2

Competenze comunicative

- Ottime capacità di comunicazione verbale e scritta, sviluppate durante la mia esperienza come direttrice vendite e venditrice senior negli ultimi 5 anni.
- Capacità di costruire e mantenere relazioni di fiducia con clienti e colleghi, sia in contesti remoti che in presenza.
- Esperienza nella comunicazione verso i clienti durante eventi aziendali in presenza, garantendo chiarezza e rispetto delle regole.
- Abilità nell'ascolto attivo e nella gestione di trattative complesse, con un focus sul raggiungimento di obiettivi condivisi.

Competenze organizzative e gestionali

- Leadership: attualmente responsabile di un team di 4 persone, con focus sull'espansione e sullo sviluppo delle competenze del gruppo
- Gestione autonoma delle attività, maturata durante 5 anni di esperienza come libera professionista
- Coordinamento strategico, attraverso la partecipazione attiva alle decisioni strategiche e commerciali aziendali
- Gestione eventi: supervisione nell'organizzazione di eventi aziendali fino a 600 partecipanti

Competenze professionali

- Gestione delle risorse umane, attraverso l'esperienza nella selezione e formazione di un team vendita

- Marketing e strategie di vendita, competenze avanzate acquisite tramite corsi di formazione presso aziende leader in Italia e durante la mia esperienza diretta in azienda
- Tecniche di vendita, sviluppate grazie alla gestione diretta di un portafoglio di oltre 1000 clienti e alla realizzazione di obiettivi di vendita

Competenza digitale

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

- ottima padronanza di strumenti professionali (CRM, Microsoft Excel, software per elaborazione presentazioni)
- buona conoscenza del linguaggio di programmazione Python per lo sviluppo e l'insegnamento di modelli matematici e di ottimizzazione
- buona padronanza del linguaggio di modellazione matematica AMPL

Patente di guida B

**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".