



Curriculum Vitae



Informazioni personali

NOME / COGNOME	Giuseppe Catania
INDIRIZZO	Via De Deo,72 - Fasano (BR)
TEL	+39 320 4206008
E-MAIL	primocontatto2009@gmail.com
NAZIONALITÀ	Italiana
DATA DI NASCITA	27/08/1984
SESSO	Maschile

Esperienze lavorative

DATE	Maggio 2019 - In Corso
POSIZIONE	Guest Relation Supervisor
RESPONSABILITÀ	Guest Relation Supervisor: Supervisione generale della struttura durante il turno serale, gestione lamentele di qualsiasi carattere (manutenzione, ristorazione, esperienze). Garante delle normative Covid, supervisione di tutti i reparti. Supervisione di tutto il comparto accoglienza (Local Advisor - Info Point - Guest Service - Porter), coordinamento, formazione e gestione contratti e ferie di tutto il team. Cura delle relazioni degli ospiti per verificare sempre lo stato di soddisfazione e di possibili problemi o lamentele. Gestione del complaint dal principio sino al followup.
AZIENDA	Borgo Egnazia Hotel
TIPO DI ATTIVITÀ	Hotellerie



Curriculum Vitae

DATE	Aprile 2016 - Aprile 2019
POSIZIONE	Welcomer - Shift Leader Welcomer
RESPONSABILITÀ	Il Welcomer è il biglietto da visita dell'albergo, in quanto per primo interagisce ed assiste l'ospite nel momento dell'arrivo. Rappresenta l'immagine dell'albergo ed ha la responsabilità che gli ospiti abbiano da subito una prima impressione degna di nota. E' responsabile di tutti gli spostamenti degli ospiti all'interno delle varie aree dell'albergo, e anche di altri servizi. Si occupa inoltre di: • Accogliere e gestire gli ospiti secondo gli standard operativi Leading Hotels of the World Front Office • Garantire le operazioni quotidiane del servizio di benvenuto in albergo • Coadiuvare e collaborare con il servizio Transportation • Collaborare a stretto contatto con il reparto Front Desk, Local Adviser e DMC.
AZIENDA	Borgo Egnazia Hotel
TIPO DI ATTIVITÀ	Hotellerie

DATE	Gennaio 2007 - Febbraio 2015
POSIZIONE	Store Specialist - Store Manager
RESPONSABILITÀ	Store Manager: tramite un'attenta gestione dello store, deve garantire il raggiungimento degli obiettivi di vendita e la massimizzazione della profittabilità. A questa figura è assegnata la responsabilità di organizzare e motivare il lavoro del team così da garantire alla clientela una perfetta customer experience, ponendosi come guida al raggiungimento di obiettivi nel breve e nel lungo termine. Principali Responsabilità: organizzazione e motivazione del team di vendita al fine di garantire la corretta

assistenza alla clientela; coordinamento dell'attività quotidiana e pianificazione di obiettivi specifici; gestione del conto economico del punto vendita, assicurando la giacenza ottimale e l'assortimento dei prodotti; gestione e applicazione delle regole di layout e Visual Merchandising del punto vendita; rispetto delle procedure amministrative e gestionali da parte dell'intero team del punto vendita.

AZIENDA
TIPO DI ATTIVITÀ

Vodafone Omnitel Ostuni
Telefonia

Istruzione e formazione

DATE
QUALIFICA CONSEGUITA
STUDI PRINCIPALI

Giugno 2005 - Dicembre 2008
Corso di Sales and Marketing
Economia - Strategie di Vendita - Marketing -
Comunicazione - Corporate Banking - Ricerche di
Mercato.
Vodafone MSM Ivrea (TO)

DATE
QUALIFICA CONSEGUITA
ISTITUZIONE

2003
Diploma di perito Agrario
Istituto Tecnico Agraria Basile Caramia Locorotondo
(BA)

Abilità e competenze

LINGUA PARLATA
ALTRA/E LINGUA/E

Italiano
Inglese

ABILITÀ E COMPETENZE
SOCIALI

Positivo, paziente, elevata capacità di adattamento acquisita soprattutto lavorando in un contesto dinamico come l'hotellerie. Mi piace ricercare soluzioni quando è necessario o fornire alternative. Mi piace lavorare in team e fare formazione ai nuovi arrivati.

Pacchetto office, Mac Os, Software gestionali alberghieri.

