

Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Cognome(i)/Nome(i) **Zafonti Giuseppe**
Indirizzo(i) Via Cesare Terranova, 3, 90020 Castellana Sicula (PA) Italia
Telefono(i) 3278676720
Fax
E-mail giuseppe.zafonti@gmail.com
Cittadinanza Italiana
Data di nascita 22/06/1981
Sesso Maschio

Settore professionale

Esperienza professionale

Date Dal 07/12/2018 al 19/02/2019
Lavoro o posizione ricoperti Servizio Civico Comunale
Principali attività e responsabilità Spazzamento delle strade del comune e ogni altro compito di pulizia, custodia e manutenzione ordinaria di strutture comunali, di supporto alla raccolta differenziata e di cura del verde pubblico.
Nome e indirizzo del datore di lavoro Comune di castellana Sicula (PA)
Tipo di attività o settore Attività di Servizio Civico di spazzamento- scerbamento

Esperienza professionale

Date Dal 22/04/2016 al 30/06/2016
Lavoro e posizione ricoperti Servizio Civico Comunale
Principali attività e responsabilità Spazzamento delle strade del comune e ogni altro compito di pulizia, custodia e manutenzione ordinaria di strutture comunali, di supporto alla raccolta differenziata e di cura del verde pubblico.
Nome e Indirizzo del datore di lavoro Comune di castellana Sicula (PA)
Tipo di attività o settore Attività di Servizio Civico di spazzamento- scerbamento

Esperienza professionale

Date Dal 19/09/2014 al 06/10/2014
Lavoro e posizione ricoperti Servizio Civico Comunale
Principali attività e responsabilità Spazzamento delle strade del comune e ogni altro compito di pulizia, custodia e manutenzione ordinaria di strutture comunali, di supporto alla raccolta differenziata e di cura del verde pubblico.
Nome e indirizzo del datore di lavoro Comune di Castellana Sicula (PA)
Tipo di attività o settore Attività di Servizio Civico di spazzamento-scerbamento

Istruzione e formazione

Date	Dall'11/03/2019 al 19/04/2019 (190 ore)
Titolo della qualifica rilasciata	Stage formativo Addetto alle Vendite
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Esperienza formativa dei processi di lavoro di addetto alle vendite direttamente in azienda
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Ente di Formazione Enaip – Palermo C. F. P. Petralia Soprana e Azienda Giaconia S. r. l.

Istruzione e formazione

Date	Dal 27/11/2018 al 03/06/2019 (576 ore)
Titolo della qualifica rilasciata	Addetto alle Vendite
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Acquisizione, consolidamento e sviluppo di conoscenze e competenze tecnico-professionali, relazionali, comunicative e organizzative, rispetto alle norme che regolano il mondo del lavoro, come addetto alle vendite
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Ente di Formazione EnAIP – Palermo C. F. P. Petralia Soprana

Istruzione e formazione

Date	
Titolo della qualifica rilasciata	Diploma di Licenza Media conseguito nell'anno scolastico 1996/1997 presso la scuola comprensiva "E. Fermi" di Castellana Sicula, giudizio sufficiente.

Capacità e competenze personali

Madrelingua(e) Italiano

Altra(e) lingua(e) Inglese, Francese e Tedesco, buona comprensione scritta e parlata.

Capacità e competenze sociali

Ottime, acquisite durante le varie esperienze di formazione ed educazione, sviluppate durante lo svolgimento dell'attività musicale, che necessita della capacità di sapersi relazionare costantemente con gli altri. Faccio parte del Complesso Bandistico L. Ascianto di Castellana Sicula e Petralia Sottana (PA) e sono nel Consiglio di Amministrazione dal 2012.

Capacità e competenze organizzative

Ottime capacità acquisite grazie all'attività di musicista e amministratore, come la progettazione, organizzazione e realizzazione di eventi con varie associazioni ed enti pubblici.

Capacità e competenze tecniche

Durante la frequenza del corso di Addetto alle Vendite, presso il centro Formazione Professionale Enaip di Petralia Soprana e nelle rispettive 190 ore di Stage formativo presso l'Azienda Giaconia S. r. l. di Petralia Soprana, ho acquisito capacità e competenze tecniche di marketing, organizzazione e funzionamento di un punto vendita.

Capacità e competenze informatiche

Conoscenza degli applicativi Microsoft e del pacchetto Office, in modo particolare Excel e Access. Buona capacità di navigare in internet.

Altre capacità e competenze

Svolgo attività concertistiche in varie formazioni in qualità di sassofonista, clarinetista, trombettista e percussionista.

Patente B - PA5160793V

Ulteriori informazioni Sono un cittadino attivo e contribuisco alla situazione politica del mio paese.

Allegati Certificato di disabilità- invalidità civile.
Certificato di Addetto vendite

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"

Castellana Sicula 18/07/2022

Firma

Zafonti Giuseppe



CERTIFICATO DI QUALIFICA

Qualification

conforme agli standard di cui all'art. 6 del D.lgs 16 gennaio 2013, n. 13

In compliance with Italian law: art. 6 del D.lgs 16 gennaio 2013, n. 13

per
for

ADDETTO VENDITE

Livello EQF: 2

così come specificato a tergo nel presente certificato

As specified on the back of this certificate

conferito a

Awarded to

Cognome e Nome: ZAFONTI GIUSEPPE

Surname and Given name

Nato/a: PETRALIA SOTTANA

Place of birth

Nazionalità: ITALIANA

Nationality

Prov: PA

Province

il: 22/06/1981

Date of birth

Codice fiscale: ZFNGPP81H22G511G

Tax id code

rilasciato dalla struttura formativa

Issued by the vocational training body/training structure

ENAIP PALERMO

Sede legale: PALERMO PIAZZA PAPAGIOVANNI PAOLO II, 18

Registered office

accreditata con D.D.G. n°: 5666

Accredited by law decree No.

del: 20/07/17

CIR: AC4835

rappresentata da: MERENDA MAURIZIO

Represented by

con il ruolo di: LEGALE RAPPRESENTANTE

With the role of

Sede centro di formazione: PETRALIA SOPRANA - CONTRADA MADONNUZZA SS. 120 KM 66 SNC

Training center

e dalla

Regione Siciliana

Assessorato regionale dell'istruzione e della formazione professionale

rappresentata dal Presidente della commissione: ORTOLEVA GIOVANNI

Represented by the Committee Chairman

nominato con D.D.G. n°: 3278

Appointed by decree No.

del: 5 luglio 2019

Repertorio dell'Agenzia formativa n°: 506 del registro n°: 1 nel foglio n°: 51 al rigo n°: 6

Certificate reference No.

Data: 18/12/2019

date

Luogo: PETRALIA SOPRANA - CONTRADA MADONNUZZA SS. 120 KM 66 SNC

Luogo: PETRALIA SOPRANA
Il rappresentante della struttura agli esami: GIACOMARRA FRANCESCO



Il Presidente della commissione: ORTOLEVA GIOVANNI

DESCRIZIONE DELLA QUALIFICAZIONE RILASCIATA

Denominazione: ADDETTO VENDITE	
Livello EQF: 2	Repertorio di riferimento: Repertorio delle Qualificazioni della Regione Siciliana
Le competenze sono state acquisite attraverso le seguenti esperienze di apprendimento formale:	
Percorso: CS1199	Edizione: ED 4042
Durata in ore: 576	Inizio: 27/11/2018
Termine: 03/06/2019	

PROCEDURA DI ATTIVAZIONE

Avviso n. 2/2018 per la costituzione del catalogo regionale dell'offerta formativa e per la realizzazione di percorsi formativi di qualificazione mirati al rafforzamento dell'occupabilità in Sicilia

CIP: 2018SIXXPAC00/10003/PG/5003/FG/COF/0035	CUP: G94J18000290001	D.D.G. n° 4991	del 08/10/18
---	-----------------------------	-----------------------	---------------------

REFERENZIAZIONI

Professioni NUP/ISTAT correlate	Attività economiche di riferimento: ATECO 2007/ISTAT
5.1.2.2.0 - Commessi delle vendite al minuto 5.1.1.3.0 - Esercenti di distributori di carburanti ed assimilati 5.1.2.3.0 - Addetti ad attività organizzative delle vendite	47.11 - Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati con prevalenza di prodotti alimentari e bevande; 47.19 - Commercio al dettaglio in altri esercizi non specializzati; 47.21 - Commercio al dettaglio di frutta e verdura in esercizi specializzati; 47.22 - Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne in esercizi specializzati; 47.23 - Commercio al dettaglio di pesci, crostacei e molluschi in esercizi specializzati; 47.24 - Commercio al dettaglio di pane, torte, dolci e confetteria in esercizi specializzati; 47.25 - Commercio al dettaglio di bevande in esercizi specializzati; 47.29 - Commercio al dettaglio di altri prodotti alimentari in esercizi specializzati; 47.41 - Commercio al dettaglio di computer, unità periferiche, software e attrezzature per ufficio in esercizi specializzati; 47.42 - Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati; 47.43 - Commercio al dettaglio di apparecchiature audio e video in esercizi specializzati; 47.51 - Commercio al dettaglio di prodotti tessili in esercizi specializzati; 47.52 - Commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro piano e materiali da costruzione in esercizi specializzati; 47.53 - Commercio al dettaglio di tappeti, scendiletto e rivestimenti per pavimenti e pareti (moquette, linoleum) in esercizi specializzati; 47.54 - Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati; 47.59 - Commercio al dettaglio di mobili, di articoli per l'illuminazione e altri articoli per la casa in esercizi specializzati; 47.61 - Commercio al dettaglio

DESCRIZIONE DELLA FIGURA PROFESSIONALE

L'Addetto vendite è una figura professionale con caratteristiche prettamente esecutive, in grado di svolgere compiti connessi alla vendita di merci, unendo alle conoscenze tecniche del mestiere una buona capacità di comunicazione con il cliente. Ha la funzione di accogliere, informare e assistere il cliente fino alla consegna del prodotto. Sulla base di specifiche assegnate cura la sistemazione dei locali, sia in termini di igiene e pulizia che di allestimento degli spazi espositivi interni e della vetrina, provvedendo anche, in raccordo con il magazzino, al rifornimento degli scaffali o altri spazi espositivi. Si occupa inoltre della preparazione delle merci e del loro confezionamento e, se necessario, effettua le operazioni di cassa utilizzando procedure e tecnologie informatiche. L'Addetto vendite è una figura polivalente che può trovare impiego nelle piccole come nelle grandi aziende di distribuzione di qualsiasi settore, food e non food.

COMPETENZE TECNICO PROFESSIONALI

- 1 - Contribuire al funzionamento del punto vendita
- 2 - Partecipare al processo di vendita
- 3 - Curare la presentazione delle merci

ESPERIENZE DI APPRENDIMENTO IN AMBITO LAVORATIVO EFFETTUATE DURANTE IL CORSO

Tipo	Struttura ospitante	Ore
Stage aziendale	GIACONIA S.R.L. - CONAD - PETRALIA SOPRANA	140

PROVE DI VALUTAZIONE FINALE: prova pratica, colloquio e prova scritta.

Repertorio della struttura formativa n°: 506 **Data:** 18/12/2019

VALUTAZIONE DELLE COMPETENZE: 94 /100

Luogo: PETRALIA SOPRANA - CONTRADA MADONNUZZ

[Firma]
EnAIP PALERMO
CER PETRALIA SOPRANA
 (Il rappresentante della struttura agli esami: GIACOMARRA FRANCESCO)

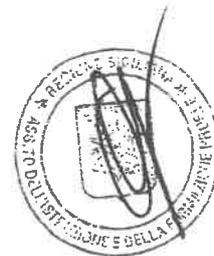


[Firma]
 (Il Presidente della commissione: ORTOLEVA GIOVANNI)

Dettaglio delle competenze tecnico professionali

Comp.	Processo di lavoro - attività	Abilità minime
1	<p>A - Supporto al funzionamento del punto vendita</p> <p>ATTIVITÀ</p> <p>Cura degli spazi di vendita applicando procedure e tecniche di igiene, pulizia e riordino degli spazi di lavoro</p> <p>Controllo del funzionamento di strumenti e attrezzature e segnalazione di eventuali anomalie</p> <p>Codifica, marcatura e prezzatura della merce</p> <p>Controllo quantitativo e dello stato dei prodotti al banco e delle merci esposte</p> <p>Applicazione di procedure di prelievo da magazzino e di rifornimento di scaffali/banchi vendita</p> <p>Raccolta di dati per la predisposizione dell'inventario</p> <p>Utilizzo di applicativi informatici per la gestione delle merci e delle vendite</p> <p>Espletamento delle operazioni di cassa, dal conteggio ed emissione dello scontrino/fattura alla riscossione del corrispettivo di vendita attraverso mezzi di pagamento cartacei ed elettronici</p>	<p>Riconoscere gli elementi fondamentali dell'assetto organizzativo del punto vendita</p> <p>Identificare il flusso logistico delle merci in ingresso/in uscita e relativa documentazione</p> <p>Utilizzare strumenti e attrezzature tipiche del processo di vendita monitorandone il funzionamento</p> <p>Applicare procedure per la pulizia, cura e riordino degli spazi di vendita, nel rispetto delle norme igienico-sanitarie del settore</p> <p>Riconoscere le principali caratteristiche delle diverse classi merceologiche</p> <p>Identificare la documentazione relativa al processo delle vendite</p> <p>Utilizzare tecnologie informatiche per la gestione delle scorte, prezzatura, vendita e operazioni di cassa</p>
2	<p>B - Esecuzione delle operazioni di vendita</p> <p>ATTIVITÀ</p> <p>Ascolto delle esigenze del cliente</p> <p>Proposta del prodotto al cliente applicando idonee tecniche di vendita</p> <p>Illustrazione al cliente delle principali caratteristiche dei prodotti in vendita avvalendosi anche del sistema informativo gestionale</p> <p>Gestione della vendita al banco</p> <p>Utilizzo degli strumenti e attrezzature specifici del punto vendita</p> <p>Supporto alle operazioni di assistenza al cliente e alla gestione dei reclami</p>	<p>Applicare tecniche di accoglienza del cliente</p> <p>Interpretare le richieste del cliente</p> <p>Proporre prodotti rispondenti alle esigenze dei clienti</p> <p>Fornire indicazioni sulle caratteristiche e funzionalità dei prodotti, anche attraverso l'utilizzo di servizi di rete per le vendite e l'assistenza al cliente</p> <p>Applicare modalità e tecniche di vendita al banco/in reparto</p> <p>Contribuire all'evasione dei reclami</p>

ENAIIP PALERMO
CFP PETRALIA SOPRANA



Dettaglio delle competenze tecnico professionali

Comp.	Processo di lavoro - attività	Abilità minime
3	<p>C - Esecuzione delle operazioni di confezionamento ed esposizione delle merci</p> <p>ATTIVITÀ</p> <p>Impiego di strumenti/materiali e tecniche per il confezionamento delle merci</p> <p>Rispetto delle norme igienico-sanitarie nelle operazioni di preparazione, confezionamento ed esposizione delle merci</p> <p>Allestimento e riordino dei banchi/vetrine e altri spazi espositivi sulla base di specifiche assegnate</p> <p>Sistemazione delle merci negli scaffali o in altri spazi espositivi secondo display predefiniti</p>	<p>Applicare tecniche confezionamento delle merci</p> <p>Applicare tecniche di preparazione delle merci per l'esposizione</p> <p>Riconoscere i criteri e le tecniche di base per l'esposizione delle merci</p> <p>Individuare le modalità espositive più adatte alle diverse tipologia di prodotto</p> <p>Allestire gli spazi espositivi tenendo conto dei criteri espositivi e dei principi igienicosanitari</p> <p style="text-align: center;">EnAIP PALERMO CFP PETRALIA SOPRANA</p>
		