



Fabio Colautti

Commerciale

Contatti

+ 39 3426944976

fabiocolauttihr@gmail.com

Udine, Italy

Formazione

EXECUTIVE MASTER 09/2025 - 11/2025
Business and management
Confindustria

LAUREA MAGISTRALE A CICLO UNICO
Scienze della formazione primaria
Università degli studi di Udine

SCUOLA SUPERIORE - I.T.T. MALIGNANI
Diploma in Elettronica e elettrotecnica
Università degli studi di Udine

Skills

- Commerciale
- KPI & Sales Metrics
- Negoziazione
- Persuasione
- Gestione cliente
- Networking

Volontariato

- TedX - FrontX
- ESN - Organizzatore eventi

Introduzione

Professionista delle vendite orientato ai risultati, con laurea magistrale ed esperienza internazionale. Competente nello sviluppo commerciale, nella gestione delle relazioni con i clienti e nell'esecuzione strategica delle vendite. Il mio percorso professionale mi ha dotato di solide capacità di networking, negoziazione e persuasione, che impiego costantemente per raggiungere e superare gli obiettivi prefissati.

Ho una comprovata capacità di individuare opportunità, negoziare contratti e generare crescita dei ricavi. Ho incrementato con successo l'acquisizione di nuovi clienti del 17% e superato i target di vendita del 10%.

Attualmente sono alla ricerca di un ruolo dinamico in cui poter applicare la mia esperienza per aiutare le aziende a raggiungere i propri obiettivi, costruire relazioni solide e ottenere risultati concreti.

Esperienze

COMMERCIALE

06/2024 - 08/2025

ADHR Group

Gestisco attività di vendita orientate alla crescita aziendale, negoziando con le aziende, individuando opportunità e offrendo soluzioni di reclutamento personalizzate. Opero tramite strategie sia inbound che outbound, utilizzando chiamate a freddo e attività di LinkedIn outreach per ampliare il mio network e generare lead, monitorando costantemente i KPI per ottimizzare le performance.

- Oltre 60 chiamate a freddo al giorno, con più di 8 lead qualificati al mese.
- Ho ottenuto un aumento del 19% nelle trattative concluse rispetto al semestre precedente.
- Ho gestito un sales pipeline costante, superando regolarmente gli obiettivi mensili.
- Ho sviluppato e implementato strategie di vendita personalizzate, migliorando i tassi di conversione del 25%.
- Ho mantenuto un tasso di fidelizzazione dei clienti superiore al 70%, favorendo relazioni commerciali a lungo termine.

Account Manager

01/2024 - 06/2024

Randstad

Come Account 360° presso Randstad, sono specializzato nella gestione di relazioni solide con i clienti e nel coordinamento dell'intero processo di selezione. Questo ruolo mi ha permesso di affinare le competenze in client engagement, business development e nella proposta di soluzioni di reclutamento strategiche.

- Gestito un portafoglio di oltre 15 clienti chiave, assicurando continuità e partnership durature
- Aumento del 40% nell'acquisizione clienti nei primi sei mesi grazie a un'attività mirata di outreach e relazione
- Negoziazione di contratti vantaggiosi, garantendo profittabilità per clienti e azienda
- Gestione del reclutamento end-to-end, con oltre 10 placement in linea con le esigenze dei clienti
- Rafforzato l'employer branding, contribuendo a un aumento del 30% nell'engagement dei candidati
- Classificato nel top 10% dei generatori di fatturato entro il primo anno



Lingue

Italiano: Madrelingua

Francese: A2

Inglese: B2 - C1 (Professionale)

Spagnolo: A2