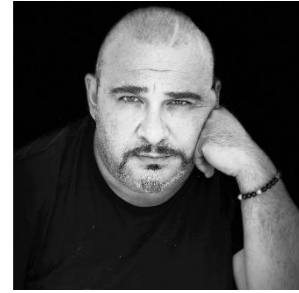


CURRICULUM VITAE

DINO MASSONI



DATI PERSONALI

- Nome e Cognome: **Dino Massoni**
- Data e luogo di nascita: 09/04/1971, Vinci (FI)
- Indirizzo: Via Enrico Fermi 18/c, Prato (PO)
- Telefono: 335 6338498
- Email: dino@massoni.eu
- Nazionalità: Italiana

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con esperienza ultraventennale nel settore delle telecomunicazioni, specializzato in ambito vendite e post-vendita sia business che consumer. Attualmente Sales Manager per il mercato PMI presso TIM S.p.A., con un solido background anche nella formazione del personale, nella gestione dei team e nella definizione di strategie commerciali.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Sales Manager Business – PMI Consumer

TIM S.p.A. | Dal 2018 a oggi

- Gestione clienti e supporto commerciale nel mercato delle Piccole e Medie Imprese
- Sviluppo di soluzioni su misura, consulenza personalizzata e follow-up commerciale

Formazione Vendita – Direzione Marketing Consumer

TIM S.p.A. | 2012 – 2018

- Progettazione e conduzione di percorsi formativi per la rete vendita
- Collaborazione con l'area marketing e monitoraggio delle performance

Area Manager Retail Nazionale

TIM S.p.A. | 2011 – 2012

- Coordinamento dei punti vendita a livello nazionale
- Implementazione delle strategie commerciali

Store Manager – Negozio Sociale TIM

TIM S.p.A. | 2006 – 2011

- Organizzazione e gestione del personale interno
- Gestione operativa del negozio e delle relazioni con i clienti

Area Manager Consumer

TIM S.p.A. | 1998 – 2006

- Coordinamento rete vendita consumer e gestione aree territoriali
- Supervisione delle attività commerciali

Venditore Business – Grandi Clienti

Telecom Italia S.p.A. | 1996 – 1998

- Vendita e consulenza su servizi per il mercato della grande clientela aziendale

ISTRUZIONE

Diploma di Geometra con abilitazione alla libera professione presso albo dei geometri di Firenze.

FORMAZIONE PROFESSIONALE

Principali corsi frequentati:

- New Performance Management
- Data Driven Culture (Analytics, Marketing, Business)
- Delibera 152/02/CONS e parità di trattamento
- Security Awareness e GDPR
- DigComp: competenze digitali in comunicazione, contenuti, sicurezza, problem solving

- G Suite – Videolezioni
- Modello organizzativo 231 e anticorruzione
- Future in Training (FIT)
- Strategie persuasive e caring
- Equivalence e responsabilità aziendale

(Formazione svolta principalmente tramite piattaforme SOCIAL&DIGITAL e CORPORATE di TIM)

COMPETENZE

- Gestione clienti business e consumer
- Coordinamento reti vendita e team interni
- Formazione commerciale e tecnica
- Conoscenza avanzata strumenti digitali e CRM
- Ottima capacità comunicativa e relazionale
- Forte orientamento agli obiettivi

LINGUE STRANIERE

- Italiano: madrelingua
- Inglese: livello intermedio

AUTORIZZAZIONI

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. 30/06/2003 n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).