



## INFORMAZIONI PERSONALI



**ESPERIENZA  
PROFESSIONALE**  
Da Febbraio 2018

## Davide Ciano

 Via Silvio Pellico n. 5 - 21015 Lonate Pozzolo (VA)

 (+39) 3454789640

 ciano.davide@gmail.com

 www.linkedin.com/in/davideciano

 Skype: davide.ciano88

**Sesso** Maschio | **Data di nascita** 13/07/1988 | **Nazionalità** Italiana

## Key Account Manager

Schneider Electric S.p.A. - Torino (TO)

Il mio obiettivo è quello di supportare i clienti direzionali, principalmente del settore Water & Beverage, aiutandoli a sviluppare il loro business, offrendogli soluzioni digitali sostenibili e consulenza tecnologica nei seguenti ambiti:

- Automazione Industriale & SCADA (Aveva Wonderware)
- Distribuzione Elettrica (LV/MV) & Energy Management
- Data Center e Cyber Security
- Building Automation

Da Giugno 2015 ad Febbraio 2018

## Sales Engineer

Siemens S.p.A. - Milano (MI)

All'interno della BU Building Technologies di Siemens come Technical Sales Engineer - Fire Products, le mie principali responsabilità erano:

- Promozione portfolio prodotti SIEMENS FIRE CERBERUS PRO & FIT
- Gestione offerte commerciali
- Mantenere le relazioni con i clienti direzionali e crearne di nuove, fornendo loro supporto ed identificando le loro esigenze
- Gestione del mercato di riferimento: distributori, progettisti ed installatori del settore elettrico e termo-idraulico
- Supporto alla progettazione e formazione tecnica sul prodotto rivolta professionisti del settore

Da Maggio 2014 ad Giugno 2015

## Junior Sales Manager

Sirena S.p.A. - Rosta (TO)

Inserito nella BU Engineering di Sirena S.p.A. dedicata ai sistemi di evacuazione sonori (evacuation systems for industrial plants and civil protection applications) e sistemi di segnalazione ostacolo volo (aircraft warning lights) a livello Worldwide, mi occupavo principalmente della:

- Consulenza tecnico / commerciale
- Gestione offerte commerciali
- Partecipazione come relatore ai convegni formativi di settore
- Frequenti trasferte nazionali ed estere per la:
  - Partecipazione alle fiere commerciali
  - Formazione tecnico/commerciale agenzie di rappresentanza, distributori e partner esteri

Da Maggio 2013 a Maggio 2014

## Technical Sales Engineer

Più Sicurezza S.r.l. - Grugliasco (TO)

**Settore:** Commercializzazione ed installazione sistemi di sicurezza, TVCC, automazione e domotica

Da Febbraio 2012 a Maggio 2013

## Impiegato Tecnico / Commerciale

Pierre S.r.l. - Val Della Torre (TO)

**Settore:** Distribuzione Illuminotecnica a LED ed industrial ICT

Da Luglio 2008 a Dicembre 2011

**Tecnico Specializzato**

A2 Sicurezza Impianti S.r.l. - Torino (TO)

**Settore:** Installazione sistemi di sicurezza

Da Giugno 2005 a Luglio 2008  
(Alternanza Studio/Weekend)

**Barman**

Big Lake Club – Avigliana (TO)

**Settore:** Turismo / Ristorazione

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

Da Settembre 2013 a Ottobre 2018

**LAUREA MANAGEMENT DELL'INFORMAZIONE  
E DELLA COMUNICAZIONE AZIENDALE**

UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI TORINO


6° QEQ

**Università degli studi di Torino – SAA Scuola di Amministrazione Aziendale**

V. Ventimiglia 115 – 10126 Torino (TO)

Da Settembre 2003 a Giugno 2008

**DIPLOMA TECNICO DELLE INDUSTRIE ELETTRICHE**

5° QEQ

**I.T.I.S. Enzo Ferrari**

C.so L. Couvert 21 - 10059 Susa (TO)

**CORSI DI FORMAZIONE**

- 2013 – Comunicazione efficace e problem solving strategico \_ P&S Milano
- 2014 – “UPW” Anthony Robbins \_ London
- 2014 – Tecniche di relazione con la clientela attraverso la PNL \_ SAA Torino
- 2015 – Team working \_ SAA Torino
- 2015 – Croos Cultural Communication and Negotiation Techniques \_ SAA Torino
- 2017 – Sales Management \_ Zug Training Center
- 2019 – Emotional Intelligence \_ SIX Second Italia

**COMPETENZE PERSONALI**

Lingua madre

ITALIANO

Altre lingue

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
INGLESE	C1	C1	C1	B2
SPAGNOLO	A1	A1	A1	A1

**Competenze comunicative**

- Ottime skills comunicative acquisite durante le mie esperienze in ambito commerciale ed ampliate grazie ai molteplici training svolti nei vari contesti aziendali, accademici e personali.

**Competenze organizzative e gestionali**

- Abilità pratiche di negoziazione efficace
- Qualità di Team working sviluppata in molteplici situazioni lavorative in cui si è reso necessario pianificare, gestire e motivare un team di risorse con obiettivi comuni
- Abilità nel lavorare in situazioni di stress legate soprattutto al rapporto con la clientela ed alle scadenze fiscali delle attività lavorative per il raggiungimento degli obiettivi aziendali

**Competenze informatiche**

- Conoscenza professionale del pacchetto software Office e s.o. Windows e iOS
- Buona conoscenza della configurazione PC hardware e di rete
- Conoscenza professionale gestionale: SAP – AS400
- Basi di Autocad / Dialux

**Altre competenze**

- Diploma di American Bartender conseguito presso la “Sweet & Sour School” di Torino
- La mia passione è lo sport: pratico Trail Running a livello agonistico
- Donatore AVIS

Patente di guida

A , 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".

Data 22/03/2020

Firma

