PERCORSO CAREER READY – FASE 3 – CV CHECK

**Esclusiva Wexplore – Template CV Bonus**

## CV ANTI-CRONOLOGICO

**Nome Cognome**

Indirizzo – CAP Città

Cellulare: +39.335.xxxxxxx E-mail: xxxxx

**Profilo Professionale**

Ho maturato esperienze professionali in aziende manifatturiere di varie dimensioni e di carattere multinazionale nel settore industriale, in prevalenza Telecom, e mercato business, ricoprendo ruoli di Direttore Commerciale. Ho conseguito una significativa esperienza di gestione di strutture commerciali – sia Canale Diretto che Indiretto – in ambito nazionale ma soprattutto internazionale. Nel corso dell’ultimo decennio ho avuto esperienze di business start up in realtà con forti contenuti di innovazione e di elaborazioni di piani strategici di M&A.

**Esperienze professionali**

**anno-anno Azienda**

**Direttore Commerciale della Divisone Fotonica**

All’interno delle mie *responsabilità* mi sono occupato di

* Creazione e gestione della struttura commerciale e definizione piani di marketing.
* Definizione delle strategie di sviluppo incluse quelle di Merger & Acquisition

*Principali Risultati*

* Generazione primo fatturato
* Accordo strategico e contratto triennale come partner privilegiato del maggiore cliente mondiale
* Strategie di M&A con acquisizione di pacchetto di maggioranza relativa di uno dei principali concorrenti e merger con un partner statunitense con tecnologie complementari.

**2003-2007 Azienda**

**Direttore Vendite**

* *Compiti e responsabilità*
* Integrazione e gestione della forza vendita proveniente dalle 3 società al momento costituenti il gruppo
* Gestione Customer Service e Canale vendita indiretto.
* Gestione relazione e contratti annuali con major accounts
* Responsabilità fatturato per l’area EMEA (circa il 40% del fatturato complessivo)
* Coordinamento della forza vendita Worldwide per il principale cliente dell’azienda

Negli ultimi mesi ho ricoperto con assegnazione temporanea il ruolo di VP Worlwide Sales. Nel periodo ho preso parte attiva ai processi di analisi strategica di mercato con ottiche di M&A.

* *Principali Risultati*
* Crescita costante del fatturato (CAGR medio del 30%)
* Raddoppio del fatturato del principale cliente dell’azienda

**2000- 2003 Azienda**

**Direttore Commerciale**

Nel contesto di una realtà di start up riportando all’Amministratore Delegato tra i miei *compiti* ho avuto quello di creare la struttura commerciale e le successive responsabilità di

* Product marketing e WW Sales per le linee di prodotto gestite dalla sede italiana
* Gestione team commerciale e canale vendita indiretto.
* Coordinamento con la struttura commerciale della capogruppo in US e Asia
* *Principali risultati*
* Raggiungimento di circa il 20% di quota di mercato mondiale creando ed ampliando il mercato inizialmente costituito dal solo cliente interno del gruppo di precedente appartenenza

**1998-1999 Azienda**

**Responsabile Area Vendite**

* *Responsabilità*
* Business development e fatturato nell’area di competenza (Sud America e poi EMEA)
* Gestione canale vendita indiretto ove presente
* Coordinamento con le strutture paese della capogruppo.
* Preparazione partecipazione bandi di gara internazionali con la struttura di engineering e product marketing di HeadQuarter

Istruzione

* Laurea in xxxxx(110/110) conseguita nel xxxxx presso l’Università degli Studi di Milano con una tesi di xxxxxxxx.
* Diploma di xxxxxx (58/60) ottenuto presso il Liceo xxxxxxxx, Milano,

Conoscenze linguistiche

* Inglese: Ottimo scritto e parlato
* Francese: Conoscenza di base

Conoscenze informatiche

Uso quotidiano dei principali strumenti e applicativi OFFICE, Windows e Outlook.

Dati Personali

Nato a xxxx il xxxxxx