# FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



#### INFORMAZIONI PERSONALI

Nome MERINDIANI ALBERTO

Indirizzo VIA MARINETTI 3, 21012 CASSANO MAGNAGO (VA)
Telefono + 39 0331 201278 cell. +39 377 2039752

Fax

E-mail alberto993@yahoo.it

\_

Nazionalità Italiana

Data di nascita 16 APRILE 1965 – GALLARATE (VA)

## **ESPERIENZA LAVORATIVA**

Ruolo Responsabile Produzione

Date (da – a)
 1984 a 2003

Nome e indirizzo del datore di lavoro

Tecsam Via Boscaccio 41, 21012 Cassano M.go (VA)

• Tipo di azienda o settore Progettazione, produzione, stampaggio ed assemblaggio, componenti tecnici per il settore

dell'elettrodomestico. Cavi elettrici d'alimentazione, spine e connettori per bassa tensione, ad

uso domestico e similare.

Tipo di impiego Responsabile produzione

Principali mansioni e responsabilità
 Organizzazione risorse Umane, Pianificazione, Progettazione Tecnica

Ricerca e Sviluppo, Gestione Fornitori

Area Automazione industriale, Produzione, Qualità Prodotto e Processo secondo ISO 9001

Stampaggio materie plastiche.

Ruolo Direttore Commerciale Italia

• Date (da – a) 2003 – luglio 2006

• Nome e indirizzo del datore di Almer Corp s.r.l. Via Pegoraro 26 , 21013 Gallarate (VA)

lavoro

• Tipo di azienda o settore Produzione e Vendita tappi sintetici per vini ed olii e commercializzazione prodotti enologici

• Tipo di impiego Direzione commerciale rete vendita, Ricerca e Sviluppo Prodotti

Gestione Clienti Italia e Europa, Key Account

Principali mansioni e responsabilità
 Ricerca prodotti innovativi settore chimico, plastico enologico

Organizzazione rete vendita agenti e commerciali

Marketing pubblicitario

# Ruolo Direttore Stabilimento

• Date (da – a) 2006 a 2009

• Nome e indirizzo del datore di Tecsam Via Boscaccio 41, 21012 Cassano M.go (VA)

lavoro

• Tipo di azienda o settore Progettazione, produzione, stampaggio ed assemblaggio, componenti tecnici per il settore

dell'elettrodomestico. Cavi elettrici d'alimentazione, spine e connettori per bassa tensione, ad

uso domestico e similare.

Principali mansioni e responsabilità Gestione Manageriale dell'impresa

Commerciale, Gestione Clienti Italia e Europa, Marketing, Finanziaria, Produzione, Supply

Chain

#### Ruolo Direttore Commerciale

• Date (da – a) 2008 – 2009

Nome e indirizzo del datore di lavoro

Tecno Master Wax (MI)

• Tipo di impiego Start up e organizzazione tecnica produttiva

Principali mansioni e responsabilità
 Direzione Comerciale e Mkt

Organizzazione rete vendita agenti, commerciali e promoters.

Organizzazione eventi e fiere di settore.

Formazione personale commeciale e motivazione alla crescita professionale.

# Ruolo Vice Direttore Filiale Italiana

Date (da – a)
 2009 a 09/2010

Nome e indirizzo del datore di Baobag Italia lavoro

Tipo di azienda o settore Progettazione e commercializzazione di imballaggi flessibili industriali

• Tipo di impiego Vice Direttore di Filiale unica Italiana di Casa Madre Francese

Aiuto Gestione Finaziaria

Vendite Italia – Gestione Key Account Responsabile Commerciale Italia Commerciale, Marketing

#### Ruolo Direttore R&D-MKT

• Date (da – a) 2010 ad 2012

• Nome e indirizzo del datore di lavoro Frastema s.r.l.

Tine di esiende e cettere . Due setteriore e com

• Tipo di azienda o settore Progettazione e commercializzazione di accessori e prodotti per ottica ed oftalmologia

Tipo di impiego Direttore Tecnico

Principali mansioni e responsabilità
 Gestione Ufficio Tecnico Progettazione

Ricerca e Sviluppo Quality Manager

Assistenza e formazione tecnici Italia ed Estero

Marketing e Commerciale

Pagina 2 - Curriculum vitae di [ Merindiani Alberto ]

Per ulteriori informazioni:

alberto993@yahoo.it cell. +377 2039752

#### Ruolo Responsabile Agenzia

• Date (da – a)

2012 ad oggi

· Nome e indirizzo del datore di

lavoro

• Tipo di azienda o settore Servizi di consulenza direzionali per aziende PMI • Tipo di impiego Responsabile agenzia

**Almer** 

· Principali mansioni e responsabilità Gestione direzionale

Organizzazione rete vendita agenti, commerciali e promoters.

Gestione finanziaria e commerciale

Marketing e Commerciale

## **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

• Date (da – a)

1979-1984

• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Scuola Superiore Istituto Tecnico Statale - Gallarate (VA)

· Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Elettrotecnica, Meccanica, Misure Elettriche, Inglese

· Qualifica conseguita

Perito Industriale Elettrotecnico

• Date (da – a)

1985-1993

2000-2006

• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Politecnico di Milano - Facoltà di Ingegneria

· Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Gestionale, Gestione di processi, Meccanica, Fisica, Inglese, Analisi, Statistica, Gestione

d'azienda PMI, Pianificazione e Managment

Qualifica conseguita

Percorso di Ingegneria Gestionale

Date (da – a)

• Nome e tipo di istituto di istruzione

Corsi post universitari e professionali presso associazioni categoria

o formazione Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Gestione d'azienda PMI, Comunicazione Aziendale, Parlare in Pubblico, PNL.

# **CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI**

**MADRELINGUA ITALIANA** 

**ALTRE LINGUE** 

**INGLESE** 

· Capacità di lettura **BUONA** 

· Capacità di scrittura **BUONA** 

· Capacità di espressione orale **BUONA** 

**FRANCESE** 

Capacità di lettura

**BUONA** 

· Capacità di scrittura

**SUFFICIENTE** 

· Capacità di espressione orale **SUFFICIENTE** 

# CAPACITÀ E COMPETENZE **ORGANIZZATIVE E COMMERCIALI**

- Capacità manageriali
- Capacità gestionali e direttive, analisi , tempi e metodi, costi, budget
- Business Plan
- Analisi costi, distinte base, ricerche fornitori e componenti
- Problem Solving
- Gestione commerciale clienti, offerte e budget commesse

Pagina 3 - Curriculum vitae di [ Merindiani Alberto ] Per ulteriori informazioni:

alberto993@yahoo.it cell. +377 2039752

- Supply Chain
- Capacità di organizzare il proprio tempo in modo equilibrato ed autonomo
- Organizzazione di eventi complessi e mediatici
- Gestione Agenti e Agenzie, rete distribuzione
- Gestione di Team operativi Opinion Leader Formazione e Motivazione
- Avviamento e start up d'impresa, direzione e strategie gestionali
- Gestione agenti, commerciali e consulenti aziendali e del lavoro.

# CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

- Conoscenza tecniche comunicazione PNL
- Conoscenza ed applicazione metodologie WCM/Lean Manufacturing
- Conoscenza approfondita Norme ISO 9001
- Progettazione base SW AUTOCAD LT , Solid Edge, Mechanical Desktop, Inventor, Rhinoceros, SPAC Automazione-Cablaggi
- Conoscenza avanzata del pacchetto Office, Word, Excel, Access Publisher, etc
- Conoscenza sistemi operativi Windows (98, XP,7,8)
- Uso SW Gestionali Zucchetti, SAP, Maq, Project, AS400
- Uso pacchetti Business Intelligence, InfoVision etc

# CAPACITÀ E COMPETENZE

**CONOSCENZA SW** 

RELAZIONALI

- Lavori ad obiettivi con termini di tempo e termine di progetto
- Capacità di interagire in Team per il raggiungimento dell'obiettivo
- Gestione clienti e fornitori Italia ed Estero

# **CORSI E SPECIALIZZAZIONI**

- Corso Universitario Gestione Manageriale PMI (Piccole e Medie Imprese)
- Corso Business Plan per le PMI
- Corso Comunicazione PNL (Programmazione Neuro Linguistica)
- Corso Auditor Interno Sistemi Gestione Qualità ISO 9001-14000
- Corso Public Speaking
- Corso Comunicazione & Marketing Strategico per Manager d'Azienda (Confartigianato)

# ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

- Guida alta velocità
- Aiuto Sommelier
- Consulente Direzionale d'azienda con partita IVA libero professionista

# **PATENTE** PATENTE B

# ULTERIORI INFORMAZIONI

Disponibilità a viaggiare

VIAGGI E SOGGIORNI ALL'ESTERO PER LAVORO Austria
Australia
Francia
Germania
Grecia
Jugoslavia
Libia
Polonia
Olanda
Romania
Spagna

**ALLEGATI** 

Nessuno

Svezia Svizzera USA

Il Sottoscritto è a conoscenza che, ai sensi dell'art. 26 della legge 15/68, le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali. Inoltre, il sottoscritto autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dalla Legge 675/96 del 31 dicembre 1996.