

Luogo e data di nascita: Chiavenna (SO) 24/06/1981

Residenza: Mese (SO)

Domicilio: Bologna

Stato civile: celibe

Patente di guida: B

FAMIGLIA DI ORIGINE

Padre: 56 anni, operaio.

Madre: 49 anni, collaboratrice domestica.

Sorella: 27 anni, cameriera.

PERCORSO FORMATIVO

➤ **Master in General Management presso SIDA Group - BOLOGNA**

➤ **Laurea in Direzione Aziendale** conseguita presso l'Università di Economia Alma Mater Studiorum di Bologna nel 2008 con votazione finale di 103/110.

Argomento tesi: "I Vantaggi dell'Internazionalizzazione precoce: studio sul fenomeno delle imprese Born Global".

➤ **Diploma di laurea triennale in Economia Aziendale** conseguita presso l'Università di Economia Alma Mater Studiorum di Bologna nel 2004 con votazione finale di 100/110.

Argomento tesi: "Il vantaggio competitivo nei settori maturi".

➤ **Diploma di Liceo Scientifico** conseguito presso l'istituto Liceo Scientifico Leonardo da Vinci di Chiavenna nell'anno 2000 con la votazione finale di 68/100.

LINGUE

✓ **Inglese:** Buono

✓ **Tedesco:** Di base

✓ **Spagnolo:** Ottimo

CONOSCENZE INFORMATICHE

☒ Sistemi Operativi: Windows

☒ Applicativi/Gestionali: SAP

☒ Internet Explorer: Ottima navigabilità+conoscenze degli applicativi di base (Excel, Word, PowerPoint, Outlook).

ALTRE INFORMAZIONI

Sport: Tennis, Calcio, Sci, Trekking, Beach Volley

Letture: Letteratura Classica e Contemporanea

Hobbies: Musica, Film, Sport, Viaggiare

ESPERIENZE PROFESSIONALI:

➤ Dal 17/04/2008. – al /31/07/2010: c/o **Secom Iluminación s.l.**

Ruolo: Area Export Manager.

Mansioni: Mi occupavo principalmente del mercato italiano, portoghese e del Medio Oriente. Avevo il compito di gestire la rete indipendente di agenti, ove esistente o di trattare direttamente con i clienti. Obiettivo di consolidamento dei clienti esistenti e ricerca di potenziali. Contatto diretto con i clienti con visite sia in affiancamento agli agenti indipendenti o direttamente con i clienti, nei mercati dove non c'era una rete di agenti (es: Malta, Cipro, Olanda...). Attività d'ufficio: invio di offerte commerciali, gestione degli agenti con invio di prezzi e disponibilità dei prodotti a seconda dei vari progetti, controllo del flusso degli ordini, gestione dei reclami, organizzazione degli invii più urgenti aerei o dell'invio di container nei paesi arabi, apertura di lettere di credito e coordinamento con il responsabile amministrativo per il recupero crediti.

MOTIVAZIONI – ASPIRAZIONI PERSONALI

Nel breve periodo sono motivato a formarmi il più possibile, per sapermi poi confrontare con il mondo lavorativo in maniera proattiva.

Nel lungo periodo aspiro ad aprire una mia attività, anche in linea con il mio percorso lavorativo e scolastico intrapreso.