

CURRICULUM VITAE
di
EGIDIO STELLARDI

Dati personali

Nato	Milano il 22/10/1963
Residente	Bareggio 20010 (Mi) - Via Benedetto Croce, 4
Nazionalità	Italiana
Stato Civile	Celibe
Posizione Militare	Dispensato per esubero partenti di leva.

Formazione

1999 - Diploma in Ingegneria Meccanica – Politecnico di Milano.(non riconosciuto)
1995 - Corso di Marketing presso Università Bocconi – Milano
1984 - Diploma di Perito Meccanico – I.T.I.S. “Ettore Conti” – Milano.

Corsi e seminari di aggiornamento professionale

Vari corsi sia internamente alle aziende sia presso istituzioni esterne: Organizzazione Aziendale; Budgeting; Basic Marketing; Tecniche e strategie di vendita; Logistica; Tecniche di Customer Service; Organizzazione, gestione e controllo delle reti di vendita dirette ed indirette.

Conoscenze Informatiche

Buona conoscenza di Office, Internet

Conoscenze Linguistiche

Ottima conoscenza scritta e orale della lingua Inglese .

ESPERINZA PROFESSIONALE

Maggio 07 – Oggi Agente di commercio (pluri) Enasarco

Milano

Società attiva a livello internazionale nel settore della commercializzazione di componentistica oleodinamica, quali: cilindri oleodinamici, tensionatori e chiavi oleodinamiche per manutenzioni impianti e macchine industriali.

Area di competenza Italia, province di: CO – LC – MI (Monza-Brianza) – NO – SO– VA – VB .
Svizzera Italiana e viaggi in Olanda e Germania.

Responsabilità

- Sviluppo e mantenimento della clientela dell'area assegnata.
- Supporto tecnico-commerciale per la vendita diretta e indiretta.
- Approfondimento tecnico dei prodotti di riferimento.
- Gestione dell'assistenza tecnica post-vendita.
- Studio ed esecuzione di progetti di sviluppo commerciale per la realizzazione degli obiettivi di vendita.
- Elaborazione e proposta delle offerte tecnico-economiche.
- Partecipazione attiva alla formulazione del budget di vendita.
- Analisi e selezione dei potenziali clienti.
- Partecipazione a fiere ed eventi collegati

Luglio 05 – Aprile 07 Vendite e Servizio clienti**GUARNERIO & MANTELLI S.r.l. – Milano***Società del Gruppo R. Bosch per il settore packaging farmaceutico, alimentare, dolciario***Responsabilità**

- Vendita diretta di alcuni marchi acquisiti dal Gruppo Bosch (settore farmaceutico)
- Servizio clienti (Italia)
- Contatti giornalieri con la casa madre
- Gestione e sviluppo delle vendite di contratti di manutenzione
- Coordinamento servizio post vendita assistenza tecnica

Gennaio 2005 – Giugno 05 Responsabile Marketing**ACQUAFORTE S.r.l. Milano***Società attiva a livello nazionale nel settore certificazioni ISO 9001, sicurezza sul lavoro (D.g.l. 196), finanziamenti FSE, promozione corsi di formazione Regione Lombardia.***Attività svolta con contratto Legge Biagi “co.co.pro”****Responsabilità**

- Analisi di mercato e sviluppo dello stesso
- Organizzazione rete commerciale
- Preparazione e presentazione Business Plan
- Visita clienti e promozione servizi offerti

2002 - Settembre 04 Export Area Manager**SATRIND S.r.l.- Arluno***Società attiva a livello nazionale ed estero nel settore della produzione di trituratori industriali e di macchine e impianti di smaltimento rifiuti.***Responsabilità**

- Studio, analisi e sviluppo dei mercati della zona di competenza (Paesi Scandinavi, Est Europa, Egitto, Qatar, Iran, Arabia Saudita, Australia e Cina)
- Posizionamento e lancio dei prodotti sul mercato estero di riferimento e definizione delle azioni necessarie.
- Studio ed analisi della concorrenza.
- Partecipazione attiva alla formulazione del budget annuale
- Verifica dei risultati raggiunti con i relativi scostamenti;
- Riorganizzazione e gestione di una rete vendita diretta e indiretta e dei canali distributivi
- Partecipazione diretta alle trattative di vendita più importanti.
- Analisi dei profitti delle vendite.
- Elaborazione delle offerte tecniche e valutazione budgetaria delle condizioni di vendita, del prezzo e della scontistica.
- Gestione delle attività di esportazione sui mercati internazionali.

1999 - 2001**Tecnico Commerciale****APPLIED POWER ITALIANA S.p.A. - Milano***Società attiva a livello nazionale nel settore della commercializzazione di cilindri oleodinamici a marchio ENERPAC per impianti e macchine industriali.***Responsabilità'**

- Supporto tecnico-commerciale alla rete vendita diretta e indiretta.
- Approfondimento tecnico dei prodotti di riferimento.
- Gestione dell'assistenza tecnica post-vendita.
- Coordinamento di tutte le attività inerenti all'assistenza tecnico-commerciale, rispettando impegni contrattuali previsti dai contratti di vendita.
- Studio ed esecuzione di progetti di sviluppo commerciale per la realizzazione degli obiettivi di vendita di cilindri oleodinamici a livello nazionale.
- Analisi dei mercati di riferimento in termini di posizionamento, opportunità e loro segmentazione. Elaborazione e proposta delle offerte tecnico-economiche.
- Partecipazione attiva alla formulazione del budget di vendita.
- Analisi e selezione dei potenziali clienti.

1996 - 1998

Tecnico Commerciale Italia/Estero

FLAG-VHS S.a.s. - Como

Società, facente parte di un Gruppo Italiano, attiva a livello nazionale ed internazionale nel settore della produzione di impianti per Luna Park e di mezzi per disabili.

Responsabilità

- Coordinamento e gestione del settore tecnico-progettazione di impianti per Luna Park e di mezzi per disabili.
- Esecuzione di calcoli di progetto e dimensionamenti; preparazione della documentazione per l'esecuzione dei progetti; distinte dei materiali.
- Assistenza al cantiere, alla messa in servizio e alle verifiche finali.
- Definizione con la clientela delle caratteristiche dei prodotti di riferimento; verifica e controllo delle disposizioni legislative vigenti.
- Gestione dei contatti con la clientela a livello nazionale ed estero e conseguente formulazione delle offerte.
- Promozione dei mezzi per disabili presso Enti e strutture sanitarie.
- Gestione delle trattative e conclusione dei contratti di fornitura.
- Partecipazione a fiere di settore.

1990 - 1995

Addetto Ufficio Acquisti

O.M.A. S.r.l. - Vermezzo

Società attiva a livello nazionale ed internazionale nel settore della produzione di stampi per materie plastiche.

Responsabilità

- Rapporti con i fornitori, con visite per l'adeguamento dei loro prodotti rispetto alle esigenze aziendali.
- Gestione degli approvvigionamenti, sia sul mercato nazionale che su quello internazionale, necessari a garantire un costante e regolare flusso dei prodotti.
- Analisi e scelta dei prezzi più competitivi esistenti sul mercato nazionale.
- Controllo qualità dei prodotti acquistati.
- Gestione delle commesse;
- Valutazione delle scorte e mantenimento dei livelli minimi necessari.

Autorizzo al trattamento dei dati personali da me trasmessi ai sensi della legge 196/03.

Egidio Stellardi