

Marco Grilli

+39 3468445600 +39 043444241

marcogrilli1972@gmail.com

<https://www.grillimarco.it>

Nato il **9 Novembre 1972** a **Pordenone**
Residente in **Via XXX Aprile, 3 Cordenons (PN)**

Sposato, due figli

Automunito; Patenti A + B



PROFILO PROFESSIONALE

Manager laureato in Diritto Commerciale con specializzazione post-laurea in Marketing, dotato di inglese e francese fluenti. Esperienza ultradecennale in ambito commerciale; sia nella vendita che nella formazione reti, prevalentemente in aziende medio-piccole dei settori: arredamento, abbigliamento, automotive ed assicurativo. Mansioni di responsabilità d'area-Italia ed estero.

STUDI

Laurea in Scienze Politiche - Ind. Amministrativo, 1998 presso Università degli Studi di Padova

Specializzazione Post-Laurea di II Livello Marketing – Comparto del mobile, 2002 Enaip

ESPERIENZE LAVORATIVE

OVB Srl, Verona; Viktoria Consulting Srl, VK Broker Srl, Treviso dal 2012 al 2017

Settore assicurativo

Ho seguito e sviluppato la clientela su rami vita e rami elementari/danni effettuando consulenze di *risk Management*

Consulenza ed intermediazione assicurativo-finanziaria e servizi correlati.

Obiettivi raggiunti:

Specialista in Tutela Legale, gestione risk management e profilazione clienti.

T.B.S. Srl, Montebelluna (TV) tra il 2013 ed il 2015

Settore formazione

Sid Office Sas- Prink: Valutazione competenze e standard vendita personale di negozio

Schiavon- Tally Weil e Yamamay: Formazione base su PNL e relazione con cliente

Obiettivi raggiunti:

Sid Office Sas- Prink: valutati 5 punti vendita

Schiavon- Tally Weil e Yamamay: formato il personale di 3 punti vendita

FASHION LOGISTICS Inc, Hasbrouck Heights, NJ (USA) dal 2011 al 2012

Settore logistica (mondo della moda)

Ho gestito arrivi, stoccaggi e spedizioni, inventari di capi ed accessori moda di produzione del Gruppo Ermenegildo Zegna diretti ai mercati: statunitense, canadese e messicano, coordinando personale italiano, usa e latino-americano.

Obiettivi raggiunti:

Incremento numero di capi gestiti, razionalizzazione risorse e miglioramento del clima collaborativo nel team e con il personale di Ezco.

ARS CREANDI, San Quirino (PN) dal 2007 al 2011

Settore complemento d'arredo

In seguito a scelte di mercato diversificate, dal 2010, mi sono impegnato nello start-up della nuova linea di prodotti legati all'imbottito e di articoli del "pesante" per l'infanzia (lettini, culle seggioloni e fasciatoi).

Ho seguito la commercializzazione di nuovi prodotti; lo studio di fattibilità e l'assegnazione contributi per l'informatizzazione e la realizzazione di una piattaforma di commercio elettronico.

Obiettivi raggiunti:

Incremento delle performance aziendali, incremento fatturato 20% tra il 2008 ed il 2010

MUNARI Srl, Ca' degli Oppi di Oppeano (VR) dal 2006 al 2007

Settore complemento d'arredo

Ho seguito e sviluppato le vendite estero di complementi per l'elettronica di consumo, prendendo in mano la rete

Obiettivi raggiunti:

+ 3 agenti, +60% di vendite e relativo incremento di fatturato in Francia, +20% in Spagna

CHORALIA Srl, Milano e Triveneto dal 3/2004 al 2007

Settore comunicazione interna e formazione

1. Honda Automobili Italia Spa (Lancio prodotti: IFP nuova Civic 12.2005 e nuova Accord 06.2006).
2. H3G Spa
3. Banca Generali Spa (indagine interna forza vendite);
4. Fuji Italia Spa (applicativi software: affiancamento ai rivenditori aderenti al marchio su progetto di stampa fotografica via *internet*)

Obiettivi raggiunti:

1. Tutta la rete concessionari Honda Automobili Italia formata sul nuovo prodotto
2. Oltre 200 Pos, 3 strutture D2D, *Business Partners*, Distributori, Centri Assistenza Tecnica formati nei progetti H3G: *CRMII*, *Agent Station 2* e *Peoplesoft 2* con media valutativa delle mie prestazioni di 5/5.
3. 100% obiettivo assegnato di verifica rete promotori Banca Generali
4. 100% di obiettivo affiancamento su rivenditori Fuji affidatimi

ENAIP FVG, Pordenone tra il 2002 ed il 2003

Settore formazione

Docente nei moduli: Ufficio Acquisti, Ufficio Vendite e Tecniche di Vendita, Organizzazione della Produzione

Obiettivi raggiunti:

Conseguimento Diploma da parte degli allievi

GRIMA Snc, San Quirino (PN) dal 2002 al 2004

Settore complemento d'arredo

Ho seguito e sviluppato la clientela nel canale dell'arredamento ed in quello dell'ortopedia-sanitaria proponendo sedute ergonomiche e complementi d'arredo. Ho curato anche le spedizioni internazionali.

Obiettivi raggiunti:

Ho creato 40 Rivenditori autorizzati e 3 Distributori localizzati prevalentemente nel Nord Italia. Ho inoltre siglato un accordo di distribuzione prodotti con una multinazionale norvegese introdotta nel canale scuola con conseguente incremento del fatturato.

FI.MAR Sas, Udine 2002

Stage 260 ore come coadiutore di: un *business plan* finalizzato all'internazionalizzazione di 4 imprese finlandesi, nell'ambito di un progetto UE ed un progetto di *marketing* sportivo

Obiettivi raggiunti:

Idoneità con il massimo del giudizio

SINA CARRI Spa, Pordenone e Spilimbergo (PN) dal 1999 al 2001

Settore automotive

Dapprima Venditore Specialista Gamma Leggeri mi sono occupato della vendita di veicoli industriali categoria leggeri e medio-pesanti. Nuovi ed usati.

Assunto il ruolo di Responsabile Marketing e Supporto Vendite (80 dipendenti, c.a 100 mldLire di fatturato/anno) ho seguito il coordinamento della qualità ISO 9002; sono stato referente del C.S.I. (Soddisfazione Clienti) e del S.O.R. (Omologazione Rete). Sono stato anche responsabile dei rapporti con la Direzione Area Nord-Est di IVECO Spa. Ho tenuto i contatti con le agenzie pubblicitarie e curato le pubblicazioni sui media

Obiettivi raggiunti:

Incremento fatturato in vendita, mantenimento parametri certificazione e miglioramento standards qualitativi.

LINGUE STRANIERE

	Comprensione		Conversazione		Scrittura
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione	
English	C2	C2	C2	C2	C2
Français	C1	C2	C1	C1	C1
Deutsch	B2	C1	B2	B2	C1
Español	B2	B2	B1	B1	B2

COMPETENZE INFORMATICHE E MULTIMEDIALI

Conduco una trasmissione radio su web, nozioni ed utilizzo di digital marketing
 Utilizzo giornaliero di computer e sistemi Windows, Android; familiarità con Apple IOS
 Word, Powerpoint, Excel, Posta elettronica, Social Media
 AS 400 (IVECO) e Waterfall (Fashion Logistics Inc.), Peoplesoft (H3G)

COMPETENZE TRASVERSALI

Esperienza di **Organizzazione, Gestione, Affiancamento e Formazione del Personale** maturata nel corso dell'attività lavorativa e dell'aggiornamento professionale
Analisi personale delle esigenze, **Risk management** e **Pianificazione**
Abitudine ed attitudine agli **spostamenti** sul territori **nazionale, UE ed extra**

NOTE

Iscritto alla disoccupazione il 13.02.2018 al programma PIPOL da Febbraio 2018. L'azienda che dovesse assumermi potrà fruire di sgravi contributivi per assunzione a tempo indeterminato.

Marco Grilli
 Cordenons (PN), Novembre 2018