

CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome MERLO MAURIZIO
Indirizzo [REDACTED]
Telefono [REDACTED]
E-mail [REDACTED]
Nazionalità [REDACTED]
Data di nascita [REDACTED]
Sevizio militare [REDACTED]

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a): GENNAIO 2004 - OGGI
- Nome e indirizzo del datore di lavoro: SINET s.r.l. – Main Consulting S.n.c.
- Tipo di azienda o settore: Agenzie di rappresentanza commerciale in ambito automotive
- Tipo di impiego: Socio ed amministratore
- Principali mansioni e responsabilità:
 - Creazione di contatti con aziende (Asiatiche ed Europee) operanti nel settore automotive, gestione delle relazioni e definizione di contratti di collaborazione o di agenzia.
 - Implementazione dell'attività di vendita allo scopo di introdurre le aziende italiane nel mercato automotive internazionali con particolare riferimento ai gruppi FCA/CNH/Magneti Marelli/BMW/VW/Audi/Daimler/PSA/Kia/Volvo/Ducati/Piaggio e sviluppo dei business nei confronti dei più importanti operatori in quest'ambito.
 - Consulenza strategica per acquisizione di grandi commesse nell'ambito del settore automotive.
 - Preventivazione e pianificazione dello sviluppo di nuovi prodotti.
 - Creazione di un ponte tra cliente e fornitore al fine di minimizzare le difficoltà dovute a differenze linguistiche, culturali e di fuso orario.
 - Supporto in attività di auditing presso fornitori del gruppo FCA/CNH/Audi/PSA/Kia/VW/Scania/BMW/Lotus/Ducati/Piaggio o relativo indotto.
 - Consulenza e supporto alle aziende per quanto riguarda aspetti tecnici, logistici e qualitativi.
 - Elaborazione budget ed analisi costi/ricavi.
 - Supporto alla start up di nuove attività imprenditoriali sia sul territorio nazionale sia a livello internazionale.
 - Gestione della contabilità aziendale.

- Date (da – a): GENNAIO 2001 – DICEMBRE 2003
- Nome e indirizzo del datore di lavoro: Demag Cranes & Components S.p.A.
- Tipo di azienda o settore: Produzione di carriponte, gru, paranchi per applicazione industriale
- Tipo di impiego: Senior Sales Engineer
- Principali mansioni e responsabilità:
 - Identificazione di nuovi potenziali clienti e gestione di quelli consolidati (principalmente medie e grandi imprese situate in Piemonte).
 - Analisi delle attività svolte dal cliente al fine di identificare la soluzione più idonea dal punto di vista tecnico e con il miglior rapporto prezzo/prestazioni.
 - Identificazione dell'azienda a cui appaltare l'installazione del prodotto.



- Definizione degli aspetti logistici e coordinamento delle operazioni necessarie per l'installazione dell'impianto.

- Date (da - a) GIUGNO 1997 - DICEMBRE 2000
- Nome e indirizzo del datore di lavoro SMC Italia S.p.A.
- Tipo di azienda o settore: Produzione di componentistica pneumatica ed elettronica per l'automazione industriale
- Tipo di impiego: Sales Engineer
- Principali mansioni e responsabilità:
 - Gestione dell'attività di vendita presso i clienti consolidati e promozione del prodotto verso nuovi potenziali clienti.
 - Fidelizzazione del cliente ed assistenza attraverso consulenza tecnica riguardante la più corretta applicazione per ogni singolo prodotto.
 - Supporto all'attività dei concessionari al fine di garantire un incremento del loro fatturato.
 - Attività di benchmark rispetto a strategie commerciali ed innovazioni presentate dalle aziende concorrenti.

- Date (da - a): AGOSTO 1996 - MAGGIO 1997
- Nome e indirizzo del datore di lavoro: REMS-WERK GmbH
- Tipo di azienda o settore: Produzione di utensili ed elettrotroutensili per la lavorazione dei tubi
- Tipo di impiego: Sales Specialist
- Principali mansioni e responsabilità:
 - Incremento del fatturato di zona supportando l'attività di vendita dei concessionari.
 - Gestione delle zone espositive presso i rivenditori.
 - Promozione di nuovi prodotti e formazione dei rivenditori riguardo alle loro caratteristiche tecniche.
 - Raccolta di informazioni relative alle attività dei competitor.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da - a): 1998 - 2001
- Nome e tipo di istituto: SAA - Scuola di Amministrazione Aziendale dell'Università di Torino
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio:
 - Struttura ed organizzazione aziendale
 - Marketing strategico ed operativo
 - Amministrazione aziendale
 - Contabilità
 - Elementi di giurisprudenza
 - Statistica
 - Sociologia
- Qualifica conseguita: Diploma universitario triennale
- Livello nella classificazione nazionale: 105/110
- Date (da - a): Settembre 1987 - Giugno 1992
- Nome e tipo di istituto: Liceo Scientifico Alessandro Volta - Torino
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio:
 - Materie scientifiche con approfondimento nell'ambito informatico.
- Qualifica conseguita: Maturità Scientifica
- Livello nella classificazione nazionale: 42/60

Handwritten signature or initials on the left margin.

CORSI DI SPECIALIZZAZIONE

- Date: Giugno 1997
- Nome e tipo di istituto: Gruppo STAF
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio:
 - Corso di formazione "Il potere competitivo: strategie di vendita"
- Qualifica conseguita: Attestato di partecipazione

- Date: Giugno 1997
- Nome e tipo di istituto: Gruppo STAF
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio:
 - Corso di formazione "Il potere competitivo: il venditore partner"
- Qualifica conseguita: Attestato di partecipazione

- Date: Giugno 1997
- Nome e tipo di istituto: DITRAG
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio:
 - Corso di formazione: "Controllo della gestione"
- Qualifica conseguita: Attestato di partecipazione

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI.

- Madrelingua: Italiano
- Altra lingua: Inglese
 - Capacità di lettura: Fluente
 - Capacità di scrittura: Fluente
 - Capacità di espressione: Fluente

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE E RELAZIONALI

- Capacità di gestione e motivazione di gruppi di lavoro.
- Esperienza di lavoro in ambiente multiculturale.
- Capacità di gestione di trattative complesse.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

- Buona conoscenza dell' ambiente Windows e degli applicativi Word, Excel, Power Point, Internet Explorer, Outlook, Mozilla Thunderbird.

PATENTE

- Patente di guida (categoria A e B)

HOBBY ED INTERESSI

- Trekking, Scialpinismo.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003.

