

PIETRO BARBERIS NEGRA

PROFILO

Capacità di lavorare in team, in ambienti multiculturali, gestire, ispirare e motivare colleghi e partner. Ottime capacità di negoziazione. **Cintura nera di ottimismo e problem solving,**



ESPERIENZA

Pietro Barberis Negra Impresa individuale, Via Filippo Juvarra 23, 13900 Biella (BI) P. IVA 0254710027 — 2010-presente

Dal 8 gennaio 2024 - presente

Agente, business developer presso Comoli e Ferrari Spa, Fondata nel 1929 a Novara, è una realtà di primaria importanza nel mercato nazionale della distribuzione di forniture elettriche civili e industriali.

Consulenza commerciale, business development, gestione reti di vendita, commercio, agenzia e sales training.

Dal 2 maggio 2013 al 31 dicembre 2023

Business developer e agente di commercio, presso **Smart Srl**, importatore e distributore Italiano di prodotti legati alla sicurezza attiva, impianti di videosorveglianza, impianti antifurto, antincendio e automazione, LED e materiale elettrico e HW/ SW IT. Il target di riferimento è quello elettrico, system integrators e della vigilanza.

Docente di corsi di tecniche di vendita, rivolti a commerciali di PMI, agenti di commercio e artigiani.

Da ottobre 2017 al novembre 2023

Docente di Marketing e Tecniche di vendita presso **Ascom Biella**, per i corsi di iscrizione albo agenti rappresentanti.

Dal 15 aprile 2010 al 2 maggio 2015

- Free lance e-commerce buyer di abbigliamento, accessori di lusso
- Sviluppo del marchio **Valentino** (accessori tessili) per conto di Ratti ,nelle aree dove non presente.
- Intermediazione per le vendite di stock e B2B per **Ratti Spa**, licenziataria del marchio Valentino per accessori tessili uomo donna Intermediazione e commercio di articoli di lusso.
- Consulenza commerciale e sviluppo nuovi e vecchi mercati per il marchio Estro in Como di proprietà di **Tessildue Srl** (2011).
- Test, di mercato sul territorio europeo. del marchio **Tookata People Brand** californiano di pelletteria e abbigliamento (2010/2011).

LINGUE

Italiano:Madrelingua
Inglese: B2
Tedesco: A1

COMPETENZE

NETWORKING
PROBLEM SOLVING
RESILIENZA
LEADERSHIP
GESTIONE DEL TEMPO
CAPACITA' DI ADATTAMENTO
FONDAMENTI SEO
NEGOZIAZIONE
ORIENTAMENTO AL CLIENTE
COMUNICAZIONE
TECNICHE DI VENDITA
PIANIFICAZIONE
LAVORARE PER OBIETTIVI
B2B

- Sviluppo del marchio **Chiara Boni**, abbigliamento donna in Benelux (2010) e relativo smaltimento dello stock (dal 2010 a 2014)

Gruppo Ermenegildo Zegna, Via Novara 71, Oleggio (NO)

Ratti Spa, Via Madonna 30, Guanzate (CO)

(società satellite di Ermenegildo Zegna, che si occupava di tutti i marchi a licenza, assorbita e inglobata nel gruppo Ratti l'01/11/2008)

— 11/2005-04/2010

Abbigliamento e accessori

- Area Manager accessori tessili nord ed est Europa* e Nord Italia per i marchi a licenza Valentino, Leonard, Diva. **Coordinamento di un team di dodici agenti e tre procacciatori.** Gestione dei distributori ufficiali e paralleli.
- Area Manager nord Europa* per i marchi di beach wear Chantal Thomass e Leonard Soleil. **Coordinamento di un team di sette agenti e un procacciatore. Gestione dei distributori ufficiali e "parallelisti".**
- Area Manager mercato gift corporate, realizzazione e creazioni dei listini delle collezioni promozionali. Coordinamento di tre agenti e tre dipendenti marketing e ufficio stile.
- Gestione dello stock e del B2B con i clienti Italiani, USA e Asiatici.
- Gestione e programmazione di tutte le operazioni di stock e produzioni speciali Valentino fashion Group.
- Gestione delle vendite programmate e contratti speciali con i maggiori department store europei **(Rinascente, Coin, HK Sweden, Peek & Cloppenburg.)**

*NOTA: I mercati dei quali mi occupavo in nord Europa:

Germania, Austria, Scandinavia, Russia, Svizzera, Danimarca, Benelux, Repubblica Ceca, Polonia, repubbliche Baltiche, ex Jugoslavia.

Basso Legnami Srl, Via delle industrie 12, Rovasenda (VC)

Commercio legnami — 04/2004-11/2005

Area manager centro nord Italia, coordinamento di un team composto da 6 agenti e 2 dipendenti.

Organizzazione e pianificazione degli acquisti.

Sestante Srl Via Paletta 21, Cossato (BI) Commercio informatica e software — 2002-2004

Ricerca di nuovi clienti in Piemonte e Lombardia

Gestione appalti e bandi di concorso con gli enti pubblici locali e nazionali Docente di corsi di formazione per il software commercializzato

Sport promotion, Trivero (BI) casa editrice sport e tempo libero — 1999-2002

Grafico pubblicitario per la realizzazione di pubblicità e siti web Mansioni commerciali presso le fiere di settore

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

ITIS Q. SELLA BIELLA

Perito chimico industriale

Valutazione ottenuta 76/100

- Certificazione Europea di: "Elementi di blogging e web copywriting" livello EQF5, (30 ore, Gennaio-marzo 2023) presso città studi Biella
- Master part-time Sole 24 Business School, "Self empowerment", 14 ore (14 e 15 ottobre 2016) "gestire l'influenza e negoziare i conflitti" 14 ore ((11 e 12 novembre 2016) "People Management, gestire motivare e valorizzare i collaboratori" 14 ore (27 e 28 gennaio 2017)
- Corsi Kaizen per l'ottimizzazione dei processi aziendali e gestione del personale commerciale, svolti presso Ratti Spa. Anni 2008, 2009, 2010
- Corso intensivo di Tedesco presso la INLINGUA Schule di Muenchen (240 ore) anno 2005
- Corso di tecniche di vendita e conoscenza prodotti (80 ore) presso la Xerox Business School di Salsomaggiore (corsi di vendita tenuti PSS 3 e Selling for Success) anno 2002
- Corso per l'iscrizione all'albo degli agenti di commercio (81 ore). materie: Marketing, legislazione tributaria, legislazione contrattuale, legislazione previdenziale. Esame superato con esito positivo; valutazione 86/100 anno 2001.

ALTRE INFORMAZIONI

Patenti A,B,C,D autotreno

Obblighi di leva Assolti, come conduttore Automezzi tattici, soccorso e servizio, presso il Secondo Ce.Ri:Mot. Di Lenta (VC) e Ventiquattresimo Reggimento Alpini Dolomiti DI MERANO (BZ)

Sport & hobbies: Cross train e mud-run, sport di montagna, snowboard & board, tiro dinamico,