

DESCRIZIONE

Coprire ruoli di responsabilità all'interno di un gruppo e migliorare facendo nuove esperienze mettendo a disposizione l'esperienza maturata.

COMPETENZE

- Pacchetto Microsoft (Office, Word, Powerpoint, Excel, Access)
- Attitudine a lavorare per obiettivi
- abitudine a lavorare sia in autonomia sia in team
- problem solving
- intuito negoziale
- Capacità di adattamento
- capacità relazionali e linguaggio

LINGUE

- Francese | Livello intermedio
- Inglese | Livello intermedio

INFORMAZIONI DI CONTATTO

✉ carlo.ferri@hotmail.it

☎ 331 215840

📅 28 Set, 1956

🌐 Italiana

DIRETTORE COMMERCIALE

Carlo Ferri

ESPERIENZA

DIRETTORE COMMERCIALE

2016 - ATTUALE

MONFLEX. MONTEGAUDIO, PESARO.

- gestione strategia aziendale
- supporto, affiancamento e gestione della rete vendita
- collaborazione con gli architetti per la creazione e visione nuovi modelli
- supervisione area comunicazione: cataloghi e promozioni
- controllo e presidio del territorio
- valutazione e gestione campionature esistenti

DIRETTORE COMMERCIALE

2013 - 2016

L'ATELIER SRL. VERONA.

- gestione strategia aziendale riportando direttamente alla proprietà
- supporto, affiancamento e gestione della rete vendita
- collaborazione con gli architetti per la creazione e visione nuovi modelli
- supervisione area comunicazione: cataloghi e promozioni
- controllo e presidio del territorio
- valutazione e gestione campionature esistenti

DIRETTORE COMMERCIALE

2008 - 2012

FBL - DELLA ROVERE SPA

- gestione strategia aziendale
- gestione di 3 area manager
- supporto, affiancamento e gestione della rete vendita
- creazione e visione nuovi modelli
- supervisione area comunicazione: cataloghi, promozioni, verifica, controllo e approvazione delle campagne pubblicitarie
- presidio del territorio
- valutazione e gestione campionature esistenti
- budget

DIRETTORE COMMERCIALE

DIC 2006 - OTT 2008

BRUNO PIOMBINI SPA. VERONA.

- Gestione strategia aziendale riportando direttamente alla proprietà
- gestione di 4 area manager
- supporto, affiancamento e gestione della rete vendite
- supporto nella creazione e visione di nuovi modelli
- supervisione area comunicazione
- valutazione e gestione campionature esistenti
- budget
- Ristrutturazione marchio Terre di Verona: portando una crescita di fatturati pari al 40%

DIRETTORE COMMERCIALE

MAR 2003 - 2006

ACCADEMIA DEL MOBILE GRUPPO LE FABLIER
. VALEGGIO SUL MINCIO.

- Coordinamento dell'attività di 3 area manager
- gestione e monitoraggio costante della rete vendita
- assistenza ai clienti direzionali
- gestione riunioni settimanali marketing, analisi vendite, interfaccia produzione

DIRETTORE COMMERCIALE
MARKETING/VENDITE
A&M MOBILI. PESARO.

1993 - 2003

- Gestione rapporti con agenti
- Formazione ed affiancamento
- Sviluppo modellistica
- Realizzazioni cataloghi

DIRETTORE COMMERCIALE

1989 - 1993

ZERO - COMPLEMENTI D'ARREDO. PESARO.

Start up del progetto Zero del gruppo Curvet, portando l'azienda da zero a fatturati importanti in 4 anni.

CAPO AREA - CENTRO SUD ITALIA
TRIMONT SALOTTI

1980 - 1989

IMPIEGATO AMMINISTRATIVO
TITANO SALOTTI

Entrato come impiegato amministrativo, acquisendo dopo poco il ruolo di Capo Area - Centro Sud Italia

ISTRUZIONE

DIPLOMA DI MATURITÀ TECNICA
COMMERCIALE
ITC. PESARO.

1972 - 1977