

# CURRICULUM VITAE



## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome  
Indirizzo  
Telefono  
Fax  
E-mail  
  
Nazionalità  
Data di nascita

**BOZZANI ROBERTO**

italiana

## ESPERIENZA LAVORATIVA

**Ad oggi : Funzionario Commerciale (**

**Dal 2008 a Novembre 2016**

Capo Area Centro Italia – Corsica per Holcim (Italia) In particolare con responsabilità diretta della rete vendita del Centro di macinazione Micronmineral di Ravenna e dei Terminal di Livorno e della Spezia.

**Dal 2003 al 2008**

Funzionario commerciale Centro Italia – Sud Francia – Corsica- in Rolcim S.pa. (Holcim-Cementirossi) settore cemento importazione bianco/grigio con riferimento ai Terminal di Genova-Livorno – La Spezia – Ancona.

**Dal 2001 al 2003**

Responsabile Commerciale in Azienda produttrice grigliati (Scarica spa) in Parma

**Dal 1988 al 2000**

Responsabile commerciale in Azienda produttrice manufatti cemento -Lecasistemi Parma divisione della Laterlite S.p.a. – Rubbiano si Solignano- (Pr)

**Dal 1985 al 1988**

Tecnico commerciale in Azienda artigianale produzione caminetti (Foredil bm) in Parma.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 2013** Training avanzato tecniche di negoziazione efficace e follow up, corso interno. Holcim VCCE-Fair competition directive, corso interno.
- 2011** Incontro info-formativo “Il sistema di gestione della Sicurezza e salute nei luoghi di lavoro”
- 2007** Holcim Management Seminar in Zurigo
- 2006** SLS School – York (GB)
- 1983** Dipoloma di Geometra presso ITG Rondani - Parma

## CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Madrelingua : Italiano

### **Lingua Inglese :**

Livello capacità di lettura : buono ( B2)

Livello capacità scrittura : buono (B2)

Capacità espressione orale : buono (B2)

### **Lingua Francese :**

Livello capacità di lettura : sufficiente ( A2)

Livello capacità scrittura : base (A1)

Capacità espressione orale : sufficiente (A2)

Ho decennale esperienza in aziende Italiane e multinazionali. Ho maturato competenze nella gestione della rete commerciale , della gestione dei Grandi Clienti, Gruppi di Acquisto e nello scouting di nuovi partner per l'incremento del fatturato aziendale e fidelizzazione dei clienti già in essere.

Tra le caratteristiche distintive figurano uno spiccato orientamento all'obiettivo e capacità di lettura e analisi delle esigenze del mercato, notevole cura dei rapporti interpersonali e capacità di interazione con la parte produttiva.

In Particolare:

- Gestione di reti commerciali con funzionari dipendenti o mono/plurimandatari improntando la pianificazione mediante la stesura dei budget, seguendone l'azione e attuando il controllo per realizzazione degli obiettivi di business nella vendita dei prodotti aziendali.
- Gestione diretta dei Clienti Direzionali e Gruppi di Acquisto
- Gestione dei contenziosi
- Responsabilità commerciale del Centro Italia , Corsica e in passato Francia
- Volume max di affari gestito del valore di circa 12 mln di euro
- Analisi commerciale sul territorio di competenza: quota di mercato potenziale, quota effettiva, competitor
- Definizione strategie di promozione commerciale in ottica di new business/prodotti
- Fidelizzazione del cliente attraverso una costante e attenta analisi delle esigenze specifiche
- Interfaccia con la Direzione Generale/ Proprietà
- Preparazione meeting e riunioni regolari , con stesura report di vendita, per verifiche andamento Aziendale e per le strategie e previsioni delle stesse.
- Coordinamento con la produzione e il Marketing per la soddisfazione dei bisogni del cliente
- Interfaccia con le spedizioni e logistica in base agli accordi con i clienti, in ottica di customer satisfaction.
- Coordinamento con reparti amministrativi per la verifica di termini di pagamento e all'occorrenza recupero crediti dai clienti.

Referenze disponibili su richiesta.

In riferimento al D.lgs. 196/03 "Codice in materia di protezione dei dati personali", autorizzo l'utilizzo dei miei dati personali e professionali per esigenze di selezione e comunicazione.

Roberto Bozzani

Parma, 27.04.2017