

DATI PERSONALI



Andrea Acerboni

Nato a Brescia il Brescia, 20 Maggio 1970

Coniugato

Viale Bornata nr.117 – 25100 Brescia

Tel. +39-345-70.96.129

Email: andrea.acerboni@gmail.com

CURRICULUM SCOLASTICO

Diploma: **Ragioniere programmatore** conseguito nel 1989 presso l'Istituto Tecnico Commerciale C. Abba di Brescia con votazione 44/60.

Laurea: **Economia e Commercio** conseguita presso l'Università degli studi di Parma nel 1998 con votazione 95/110.

Corso post Laurea: "Self Analysis Per manager": Corso post laurea volto al miglioramento delle capacità comunicative personali al fine di consolidare ed incrementare l'efficacia persuasiva nel rapporto con la clientela e con il gruppo di lavoro.

Corso post Laurea: "La gestione strategica del cliente direzionale": corso volto alla differenziazione ed alla fidelizzazione del cliente direzionale aziendale per una corretta gestione del mercato di riferimento.

Corso post laurea: "La gestione del personale" corso volto al miglioramento della capacità di selezione e gestione dei collaboratori.

Corso post Laurea: Corso OAM ed esame di Stato per l'esercizio dell'attività finanziaria.
Iscritto all'elenco degli operatori in attività finanziaria.

Conoscenze Informatiche:

Buona conoscenza dei principali supporti informatici Office.
Discreta conoscenza SAP R3, SAP CRM, e CMR egestionali personalizzati.

Lingue straniere:

Inglese – Ottimo parlato e scritto
Francese – Ottimo parlato e scritto
Spagnolo – Buono parlato – Discreto nello scritto

CURRICULUM PROFESSIONALE

Cooperativa Cavatori

Botticino

Direttore Commerciale

Attuale occupazione:

- Pianificazione pluriennale dello sviluppo commerciale
- Sviluppo e mantenimento della rete commerciale composta da agenti o distributori internazionali
- Implementazione e gestione del back office
- Gestione di progetti di customization
- Analisi del mercato e conseguente definizione delle linee strategiche di sviluppo.
- Definizione del budget

Banca IFIS

Responsabile commerciale Lombardia -Veneto – Dip. Leasing e Noleggio Operativo – Libero professionista

Dal Settembre 2017 al Dicembre 2019

- Sviluppo e coordinamento della rete commerciale composta da agenti.
- Coordinamento dell'ufficio commerciale interno.
- Coordinamento con la sede e con gli uffici di gestione pratiche.
- Organizzazione e partecipazione a fiere.
- Analisi del mercato, valutazione della concorrenza, attività di scouting.
- Redazione del budget annuale.

Foma Spa

Direttore commerciale delle DIVISIONI CUPRUM e CUPRUM USA INC:

Dal Settembre 2011 a settembre 2017 – Produzione e commercio di tubi in rame per l'industria e il mercato HVAC

- Sviluppo e gestione della rete commerciale nazionale ed internazionale in Italia, Europa, Nord e Centro America e Medio Oriente.
- Sviluppo e Controllo della clientela direzionale e della rete di agenti. La rete agenti dei mercati esteri è stata costituita ex-novo.
- Rapporti con i fornitori nell'ambito dell'attività di acquisto delle materie prime.
- Sviluppo e gestione dell'ufficio commerciale interno e del back office composto da quattro figure professionali.
- Redazione del budget di vendita annuale e monitoraggio dei risultati di marginalità.
- Marketing diretto e indiretto.

Valvosanitaria

Bugatti Spa

Export Manager - Dal Febbraio 2008 al Settembre 2011 -Produzione e commercio di valvole a sfera per il mercato termoidraulico:

- Paesi di riferimento: Europa Occidentale
- Sviluppo e mantenimento del mercato.
- Gestione della clientela direzionale.
- Affiancamento alla rete agenti.
- Organizzazione e partecipazione a fiere internazionali del settore.
- Redazione del budget di vendita.

Halcor S.a.

Export Manager - Dal Febbraio 2006 al Febbraio 2008 – Multinazionale greca attiva nella produzione e Commercio di tubi di rame e semilavorati per l'industria e il mercato HVAC

- Paesi di riferimento – Italia - Europa Occidentale – Europa Orientale – Paesi Ex Unione Sovietica.
- Sviluppo e mantenimento del mercato.
- Gestione della clientela direzionale.
- Implementazione e gestione della rete agenti.
- Organizzazione e partecipazione a fiere internazionali.

Isoclima SPA

Export Manager - Dal Febbraio 2001 al Febbraio 2006 - Azienda facente parte del gruppo SILMET SPA attiva nella produzione di tubi di rame rivestiti per il mercato HVAC.

- Sviluppo del mercato Europeo nel quale l'azienda era completamente assente.
- Ricerca, addestramento ed affiancamento alla rete di agenti costruita ex-novo.
- Ricerca e sviluppo della clientela direzionale.
- Organizzazione e partecipazione a fiere internazionali.
- Attività di marketing correlata.

Flex SPA

Area Manager Da ottobre 1998 al febbraio 2001 – Azienda attiva nella produzione e commercializzazione di strumenti per la comunicazione in ambienti pubblici

- Sviluppo del mercato.
- Attività di pubbliche relazioni e marketing presso gruppi bancari , gruppi assicurativi ed enti pubblici.
- Organizzazione di Fiere del settore.
- Intensa attività di marketing.
- Controllo e gestione della rete agenti esistente.

ALTRE INFORMAZIONI

Dinamico, pro-attivo, con solide capacità decisionali, buona capacità di leadership. Ho negli anni, sviluppato una solida rete di conoscenze attive in diversi settori a livello internazionale che costituiscono una parte importante del mio bagaglio professionale.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali";

Andrea Acerboni