FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	Claudio Oro
Indirizzo	Via Francesco Calzolari, 21 Marzabotto (Bo)
Telefono	+393479616954
Fax	
E-mail	Goldfingher77@gmail.com

Nazionalità	Italiana
Data di nascita	01/12/1977

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a)	Dal 01/06/2012 attualmente in corso
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	**Rockwell Automation S.r.l**. Via Gallarate, 215 Milano
• Tipo di azienda o settore	Produzione e commercializzazione di sistemi e componenti eletronici per automazione industriale
• Tipo di impiego	**Account Manager Channel Centro Italia**
• Principali mansioni e responsabilità	Gestione scontistica - Mantenimento pipeline opportunità e forecast mensile/annuale - Indentificazione supporto necessario per tradurre leads in ordini – Stilare piano d'azione del distributore con goal ed elenco attività/clienti – Definizione premio annuale e condizioni di pagamento - Definizione ed aggiornare la strategia accesso al mercato, richiesta dal distributore – Coordinamento collaborazione tra distributore e Business Unit per l'utilizzo efficace rosorse interne – Raccolta feedback dal mercato su attività/prezzi concorrenza ed indentificare sconto ottimale – Gestione degli agenti – Coordinamento linee guida agenzia e pianificazione strategia di vendita – Indentificare iniziative da proporre e su cui stilare piano di attività – Monitoraggio adeguatezza magazzino distributore e definisce piani correttivi – Supporto distributore nelle vendite. Definizione linee guida sconti e armonizzazione sull'intera regione Consolidamento report/forecast dei singoli distributori in reporto mensile/annuale regionale – Organizzazione eventi channel es. Workshop a livello italiano per distributori – Definizione piano di training del distributore/agenzia e verifica

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a)	**Dal 21/02/2011 al 30/05/2012**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	**Gewiss S.p.A**. Via A. Volta, 1 Cenate Sotto (Bg)
• Tipo di azienda o settore	Produzione e commercializzazione di sistemi e componenti per le installazioni elettriche in bassa tensione
• Tipo di impiego	**Area Manager Centro Italia, (Toscana, Marche - Umbria, Abruzzo – Molise, Sardegna)**
• Principali mansioni e responsabilità	Coordinamento delle 4 agenzie sul territorio di mia responsabilità, attività di coordinamento di vendita sul Sell in, Sell out - Assegnazione target di vendita annuali, mensili, e di canvas a tutti gli agenti - Monitoraggio quotidiano delle attività della forza vendita delle agenzie – Sviluppo di piani di vendita e di mkt per le linee di prodotto aziendalmente strategici - Monitorare il mercato (installatori, quadristi e studi di progettazione) allo scopo di incentivare e favorire la domanda; Fornire al cliente informazioni con un approccio consulenziale, identificando soluzioni, tecniche da adottare e garantire supporto per la definizione delle specifiche del prodotto, lavorando costantemente per obiettivi – Identificazioni di nuovi canali di vendita - Individuazione di nuove risorse da inserire nel team di vendita – Gestione leve motivazionali – Totali agenti 15

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a)	**Dal 16/07/2007 al 18/02/2011**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	**Elau System Italia S.r.l. Company of Schneider Electric** Via Speranza 48/A San Lazzaro di Savena (Bo)
• Tipo di azienda o settore	Produzione e commercializzazione di apparecchiature per l'automazione industriale
Tipo di impiego	**Key Account Manager divisione food&beverage area Emilia Romagna, Toscana, Marche, Umbria**
• **Pr**incipali mansioni e responsabilità	Principali clienti di responsabilità IMA GROUP (Gima – Corazza) - CT PACK GROUP – AETNA GROUP – MC AUTOMATION - ACMA (Coesia Group) – RICCIARELLI - Sviluppo e gestione settore food&beverage - Presentazione soluzioni complete di automazione motion controll a OEM e END USER, acquisizione

clienti prospect, lavorando costantemente per obiettivi.

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a)	**Dal 02/05/2006 14/07/2007**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	**M.C. ELETTRICI S.p.A.** Via Dei Missaglia,97 Milano
• Tipo di azienda o settore	commercializzazione di apparecchiature elettriche civili ed industriali
• Tipo di impiego	**Coordinatore rete di vendita area sud (Campania-Puglia-Calabria-Sicilia)**
• Principali mansioni e responsabilità	Responsabilità commerciale fatturato Associati . Sottoporre al socio la lettera di intenti e motivarla fornitore per fornitore evidenziando gli andamenti di vendita e le opportunità da cogliere per eventuali criticità emerse. Organizzazioni di promozioni regionali in modo da garantire il miglior contributo da parte dei fornitori Cura delle promozioni dei prodotti a marchio con relativa formazione degli uomini del punto vendita. Responsabilità della copertura del territorio con i punti vendita quindi continua ricerca per acquisire nuove basi sociali.

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a)	**Dal 01/02/2000 a 30/04/2006**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	**BTICINO S.p.A. Via Messina 38 Milano – Filiale di Bologna**
• Tipo di azienda o settore	Produzione e commercializzazione di apparecchiature elettriche civili ed industriali
• Tipo di impiego	**Funzionario Tecnico Commerciale**
• Principali mansioni e responsabilità	Responsabilità commerciale fatturato Grossisti distributori Area Emilia e coordinamento di Team venditori canale installatori Bo-Mo-Re-Pr-Pc .in qualità di key account .

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Date (da – a)	1994 – 1999
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Istituto tecnico industriale statale Fioravanti
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio	
• Qualifica conseguita	Perito elettrotecnico - Corsi formativi di marketing – gestione commerciale e tecniche di negoziazione con clienti
• Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)	45/60

CAPACITÀ ECOMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA	Italiano
ALTRE LINGUE	
	INGLESE
• Capacità di lettura	BUONO
• Capacità di scrittura	BUONO
• Capacità di espressione orale	Buono

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Attitudine a: Lavoro in team - Al dialogo e alla relazione con colleghi e clienti - A operare per obiettivi programmando e organizzando l'attività e controllandone lo svolgimento – Analisi delle priorità e decisioni in situazioni incerte e con tempi ristretti – Attenzione ai cambiamenti –

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Gestione del gruppo di lavoro sviluppandone il potenziale – Condivisione con clienti di accordi commerciali annui e attività promozionali di sell-in e sell-out . Analisi di gamme prodotto e proposte magazzini di materiale elettrico - Attività formativa per preventivisti dei clienti – Attività di postvendita per difettosita' e/o resi commerciali . – Analisi metodica dell'andamento dei fatturati e dell'attività' della concorrenza .

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

.

Conoscenza generale del mercato distributivo di prodotti per installazione elettrica con particolare focalizzazione sui cataloghi Bticino – Abb – Bocchiotti – installazione elettrica con particolare Capacità di sviluppo preventivazione sulla base di capitolati e/o schemi elettrici . Conoscenza dei principali gruppi nel mondo dell'automazione industriale B&R, Bosch Rexroth, Rockwell Automation. Conoscenza principali software pacchetto "office" di Windows.

PATENTE O PATENTI

Patente A/B

Naturalmente come dovuto ai sensi della legge 675/96, autorizzo la Vs. società al trattamento (ivi compresa eventuale comunicazione a terzi) ed archiviazione dei dati personali comunicati con la presente.