



Esperienze Professionali

D aprile 2016 : Mediatore civile circoscrizione di Bologna e Ravenna

Da aprile 2014 ad oggi : Trader finanziario Indipendente, Trainer in materia di trading ed investimenti

Da novembre 2014 -2024 : Titolare azienda Agricola ‘Bambù di Romagna’ – specializzata nella coltivazione basso impatto ambientale di piante per legno e fibre tessili, allevamento animali per alimentazione, orticoltura

Da settembre 2013 a dicembre 2022: Consulente di strategia e organizzazione nel settore dei servizi per le aziende, seguendo in particolare progetti di start-up e lancio di nuove divisioni e servizi nella PMI. **Le attività di consulenza sono normalmente supportate da programmi di formazione di mia progettazione ed erogazione.**

Principali clienti: Articolo 1 – Gruppo Novomatic, Gruppo Nazionale elettronica – Allianz – Allian Direct - DHL

Da settembre 2013 a ottobre 2014: BacktoWork24 – Gruppo il sole 24 ore, unica società italiana nel settore della riqualificazione professionale dei manager attraverso il loro inserimento come soci nelle PMI – **Business Partner Emilia Romagna**

Novembre 2009 - Dicembre 2013 – Gruppo Romagna Giochi – società leader nel settore delle progettazione, produzione e noleggio di macchine da intrattenimento, giochi on line, provider di scommesse sportive ed ippiche. 55 mio di fatturato - 550 dipendenti, 90 mini casinò di proprietà. **Responsabile commerciale.** Responsabile dello start up del settore Videolottery. Rispondevo alla proprietà, coordinando 20 commerciali e 2 assistenti tecnici. Con la mia Ho aperto 70 mini casinò di proprietà e 90 sale clienti

Aprile 2008 - Ottobre 2009 - Merkur Win Interactive Italia – Start up Italiano della multinazionale Tedesca del gruppo Gauselmann operante nel settore dell’Entertainment, produzione macchine da gioco e gestione centri di gioco – 1,340 miliardi di euro di fatturato e 5.500 dipendenti – **Responsabile Divisione Retail** – Rispondevo al Direttore Generale e coordinavo un gruppo di 7 addetti tecnico commerciali. Ho completato il piano di apertura previsto con due mesi di anticipo e aggiungendo quasi 300.000 potenziali clienti tramite il cambiamento dei comuni oggetto di licenza . Il fatturato è cresciuto del 14 % mese su mese. Oltre il 50% dei corner ha raggiunto il punto di break even entro 6 mesi dall’apertura.

Gennaio 2002 – Febbraio 2008 – Kelly Services S.p.A. – Società multinazionale di lavoro temporaneo - 220 dipendenti, 55 filiali, 100 milioni di euro di fatturato –

2004 – 2008 - Direttore Commerciale e Responsabile linea grandi clienti. Mi riportavano 4 Key Account Manager, 3 District Sales Account ed un Sales Analyst -

Principali clienti seguiti direttamente: Siemens, 3M, Finmeccanica, Comdata, Upim-Rinascente, Lvmh, De Agostini, Allianz, EDS, Sanofi Aventis, Gruppo Seda. I risultati del 2004, 2005 e 2006 registrano un incremento del fatturato superiore al 16%.

2002 – 2003 - Direttore Marketing e Service Delivery. Responsabile della definizione dei modelli di vendita e di service delivery, della comunicazione verso aziende e candidati, del direct marketing, dei sistemi di misurazione della performance di vendita ed operativa, della formazione delle risorse di filiale, dei sistemi di retention verso aziende e candidati. Mi riportavano 2 specialisti di marketing e 2 specialisti di reclutamento, dedicati anche al supporto delle filiali nel reclutamento per i grandi clienti - **Delegato Assolavoro in ente bilaterale ebitemp**

2000 - 2001 – Cliccalavoro.it (Start-up del Gruppo Seat P.G.) - Milano – Servizi per la Direzione del Personale – 40 dipendenti – **Direttore Commerciale e Customer Service** – Riportavo all’Amministratore Delegato – Mi riportavano 2 area manager, 20 venditori, 5 telesales, 3 addetti al customer care. Costruzione del team, progettazione dei servizi e definizione dei relativi processi e standard di erogazione, budget e controllo di gestione, identificazione dei target di riferimento, ideazione del piano di marketing e del modello di vendita e dei relativi strumenti di vendita e di supporto alla comunicazione.

1997 - 2000: Kelly Services S.p.A.– 100 dipendenti e 45 miliardi di fatturato in Italia - **Responsabile Operativo, Commerciale e Marketing** per l’Italia, riportando all’Amministratore Delegato – Mi riportavano 12 filiali, 5 capi area, 3 risorse di staff – **Responsabile della formazione aziendale .**

1992 - 1997: DHL International S.r.l. – Milano – Corriere aereo internazionale – 1200 dipendenti e 600 miliardi di lire di fatturato in Italia:

95/97: Responsabile della linea agenti per l’Italia riportando al Direttore Vendite, con la responsabilità delle politiche commerciali ed organizzative della linea agenti: 145 agenti, 170 miliardi di fatturato di lire, 8 miliardi di costo.

-

92/95: Responsabile della formazione commerciale/operativa, rispondendo al Direttore del Personale e coordinando un team di 2 formatori di staff e 10 addestratori sulle linee.

1992 – 1992: Prudential Insurance Company of America S.p.A. oggi Pramerica – Milano – Compagnia di assicurazioni multinazionale – **formatore commerciale**, rispondendo al Direttore Marketing.

1988 – 1992: La Fondiaria S.p.A. – Milano – Primaria compagnia di assicurazione – **Formatore e Selezionatore**, rispondendo al Responsabile della Formazione.

Lingue straniere

Inglese: ottima conoscenza; Francese: conoscenza scolastica ; Spagnolo – buona conoscenza, in corso di perfezionamento

Studi

Diploma di maturità Classica conseguito presso il Liceo Ginnasio B. Zucchi di Monza nel 1980

Laurea in Giurisprudenza conseguita presso l'Università degli Studi di Milano nel 1987, con tesi in diritto industriale

Ho frequentato con profitto e superato il Corso per Mediatori commerciali di 50 ore con rilascio di attestato presso ente di formazione 645 srl

Conoscenze informatiche

Utilizzo delle più comuni applicazioni software in ambiente Windows e android.

Hobbies

Bicicletta, barca a vela, yoga, viaggi, nuoto

Dati Anagrafici

Michele Mazzoletti

Nato a Milano, 24 giugno 1961

Residente a Faenza (RA) -48018

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003” oppure “In riferimento alla legge 196/2003 autorizzo espressamente l'utilizzo dei miei dati personali e professionali riportati nel mio curriculum”.

Michele Mazzoletti