

FORMATO EUROPEO PER IL
CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **DALLARI, PIERGIORGIO**
Indirizzo [REDACTED]
Telefono [REDACTED]
E-mail [REDACTED]
Nazionalità italiana
Data di nascita [17, 12, 1970]

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **Ottobre 2020 ... oggi**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro C.T. Safe Srl – Via Balilla 110 - 112 – 24058 Romano di Lombardia BG
• Tipo di azienda o settore produzione - vendita ed installazione di sistemi anticaduta – linee vita – Antisismica – Formazione Consulenza – Antinfortunistica.- Noleggi
• Tipo di impiego funzionario Commerciale Italia
• Principali mansioni e responsabilità Sviluppo della rete commerciale dell'area Emilia Romagna e Clienti Industriali. Affiancamento nella generazione della nuova dislocazione operativa E.R. . sviluppo progetti per l'evoluzione dell'offerta e indagini di mercato.
- Date (da – a) **Settembre 2019 ... Settembre 2020**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro GF Sicurezza Srl – Via Zamboni Campogalliano MO
• Tipo di azienda o settore vendita ed installazione di sistemi anticaduta – linee vita
• Tipo di impiego Commerciale Italia
• Principali mansioni e responsabilità Redazione del nuovo piano commerciale strategico.
Impostazione per l'avvio del CRM
Sviluppo nuova clientela in ambito industriale
- Date (da – a) **2018 - 2019**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro Baschieri Srl / RB Impianti – Via Oslo Sassuolo MO
• Tipo di azienda o settore Costruzioni ed impianti civili ed industriali - Edilizia
• Tipo di impiego Direttore Commerciale Italia
• Principali mansioni e responsabilità Avvio della nuova linea commerciale di Gruppo
Parte attiva nella ristrutturazione Aziendale in accordo con la Proprietà
Ridisegno della filiera commerciale con un posizionamento più vicino alla committenza ed al rapporto con i tecnici prescrittori
Organizzazione fiere ed eventi
Ideazione e formulazione di nuovi piani direttivi e mansionario Dialogo diretto con la proprietà
Gestione diretta della Clientela su tutti i canali identificati
Relatore tecnico per soluzioni di cantiere
Avvio sistema CRM

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2016 - 2017

Hardkoll brand of ABK Group Industrie Ceramiche S.p.A. – Via S. Lorenzo 24/A Finale Emilia MO
 Produzione e commercializzazione di adesivi – sigillanti – impermeabilizzanti e malte per il ripristino delle murature.
 Direttore Commerciale Italia
 Dialogo diretto con la proprietà
 Interfaccia con strutture infragruppo per l'ottimizzazione dei fatturati.
 Gestione della forza vendita (2 area manager e 40 agenzie di commercio)
 Tenuta dei corsi e formazione diretta per l'insediamento di nuovi collaboratori commerciali
 Ideazione nuove gamme prodotti
 Ricerca nuovi canali di vendita
 Realizzazione di accordi con i principali gruppi di acquisto tra i rivenditori edili
 Preparazione meeting e fiere
 Impostazione e ricerca per il nuovo sito Web
 Redazione nuove schede tecniche
 Ideazioni e messa in stampa del nuovo catalogo
 Dialogo diretto con la clientela
 Presenza settimanale in affiancamento alla forza vendita con trasferte su tutto il territorio nazionale
 Definizione di nuovi piani strategici oltre al piano marketing per lo sviluppo. Messa in campo di promozionali mirate alla diversificazione del portafoglio e nuovi sistemi premianti alla clientela ed alla forza vendita.
 Impostazione mirata alla razionalizzazione dei costi ed alla ottimizzazione dei margini.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2008 - 2016

Edilteco S.p.A. – Via Dell'industria 710 – 41038 – San Felice s/P MO Italia
 Produzione e commercializzazione di materiali per l'isolamento termico e acustico oltre che per la protezione al fuoco in edilizia ed industria; decorazioni di facciata e di interni.
 Area Manager Nord Italia con una gestione diretta di 8 agenti di commercio
 Gestione e fidelizzazione della clientela, mirata alla diffusione di nuove tecnologie applicative e costruttive proposte.
 Completa autonomia nella trattativa e nella valutazione dei valori minimi di offerta
 Contatti preferenziali con studi tecnici di progettazione / grandi imprese di costruzione / stazioni di appalto / principali attori nel panorama della distribuzione edile (rivendite specializzate).
 Rapporto diretto con i più accreditati opinion leader e responsabili delle associazioni per l'edilizia sostenibile ed il risparmio energetico (ANIT e Casa Clima)
 Organizzazione degli interventi programmatici di intervento delle squadre tecniche e di supporto.
 Organizzazione delle squadre di posa specializzate.
 Gestione parco agenti sull'area.
 Valutazione solvibilità Clientela; raccolta e trattamento informazioni sensibili e stima della massima esposizione finanziaria.
 Sviluppo corsi di formazione nuovi addetti (sia agenti che funzionari).
 Presentazione in importanti conferenze di settore dell'Azienda.
 Organizzazione presenze a fiere.
 Condivisione per la pianificazione strategica dei nuovi interventi e commerciali e produttivi.
 Assistenza generale al marketing.
 Ricerca e messa in campo di soluzioni logistiche.
 Assistenza tecnica in cantiere per i sistemi ETICS, per la protezione al fuoco e per la ristrutturazione generale degli edifici con redazione di relazioni tecniche.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro

2003 – 2007

Saint Gobain Weber S.p.A.- Via Sacco e Vanzetti 54 – 41042 – Fiorano M.se MO Italia

- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Produzione di materiali per il risanamento e per l'incollaggio; malte tecniche per l'edilizia generale e la decorazione di facciata.

Funzionario commerciale nel 2003 e poi Agente di Commercio ENASARCO fino a fine 2007

Sviluppo della clientela sulle province (strategiche vicine alla sede dell'Azienda) per il raggiungimento di livelli di qualità generalmente percepita per la multinazionale.

Gestione a tutto campo della clientela e dei rapporti con gli opinion leader per la conversione del canale di vendita da diretto al più difficile canale rivendita.

Ricerca del massimo affidamento imputabile al cliente in linea con la nuova linea della tutela dei crediti intrapresa dall'Azienda.

Massimizzazione del mix prodotto in linea con le nuove produzioni aziendali e fidelizzazione estrema della clientela.

Pianificazione dello sviluppo territoriale programmatico ed interfaccia con l'ufficio marketing.

Supporto alle principali manifestazioni fieristiche.

Rapporto diretto ed esclusivo con i responsabili dei principali gruppi di acquisto nazionali nord Italia

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2002 – 2003

ADV & Co di Dallari Piergiorgio – Via Che Guevara 5/b – 41100 – Modena Italia

Pubblicità diretta – promozioni vendite – Sviluppo brevetti – pianificazione sponsorizzazione sportiva - studio e redazione di Business Plan – Consulenza Aziendale

Titolare

Gestione ordinaria commerciale – di promozione – amministrativa

Sviluppo nuove forme di comunicazione pubblicitaria con partnership Mediaworld Italia (Curno BG)

Studio e consulenza per la creazione di canale di vendita e distribuzione tra principali attori nel settore automotive ed after market (Wurth / Gemini) con piani di sell-out.

Rapporti con la P.A. per la gestione della sponsorizzazione e della raccolta pubblicitaria dei campi sportivi comunali (Comune di Modena)

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2001 - 2002

Leonardi & C. S.p.A. – via Circonvallazione Nord-Ovest 10 – 41049 – Sassuolo MO Italia

Spedizioni internazionali marittime ed aeree

Direttore commerciale Italia

Identificazione della clientela e coinvolgimento della stessa nella trasformazione del rapporto da EXW a CFR (incoterms)

Proposizione servizi assicurativi

Inserimento di nuovo gestionale offerte e programmazione della divisione commerciale

Analisi delle potenzialità del parco clienti con condivisione e coinvolgimento delle divisioni aziendali coincidenti e di supporto.

Raccolta ed analisi della clientela finale straniera per lo sviluppo delle vendite sell-out

Partecipazione ed organizzazione fiere di settore

Pianificazione dei nuovi mercati geografici e settoriali per l'uscita dalla crisi logistica nel dopo 11/9/11

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1999 – 2000

Delta Scarl – San Donato Milanese MI Italia

Spedizioni internazionali marittime ed aeree

Socio lavoratore

Responsabilità area Emilia Romagna e Lombardia per la gestione commerciale ed operativa

Ideazione del segmento outsorcer per la gestione del parco clienti per conto delle consociate Aprile S.p.A. e Merzario (Gruppo Serra).

Gestione impiegati.

Membro permanente nello staff direttivo

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore

1996 – 1999

Aprile Marketing Srl – Via Notari Modena Italia

Spedizioni internazionali marittime ed aeree

- Tipo di impiego Collaboratore con mansione commerciale Principali mansioni e responsabilità
Responsabilità area Emilia Romagna per la gestione commerciale ed operativa
Ideazione del segmento outsorcer per la gestione del parco clienti per conto delle
consociate Aprile S.p.A. e Merzario (Gruppo Serra).
Gestione impiegati.
Membro permanente nello staff direttivo
- Date (da – a) **1996**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro BAUMER Srl – Via Emilia Ovest 93 – 41013 Castelfranco Emilia MO Italia
- Tipo di azienda o settore Italia Produzioni macchine confezionatrici
- Tipo di impiego Segreteria commerciale Ufficio Commerciale Estero
- Principali mansioni e responsabilità Creazione nuovo programma per la gestione delle offerte
Nuova gestione dei sistemi di archivio e di codifica delle scorte per l'ottimizzazione del materiale
pubblicitario e di comunicazione
Preparazione fiera estera di settore
Ricettività clientela
Corrispondenza interna con gli agenti di commercio
Redazione dei listini prezzo.
- Date (da – a) **1989**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro OAM Snc – Via XXV Aprile 1 – Villavara di Bomporto 41030 - Italia
- Tipo di azienda o settore Servizi integrati per la logistica e carpenteria
- Tipo di impiego Magazziniere
- Principali mansioni e responsabilità Ricezione merci
Redazioni Packing List
Stime di carico

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) **1992 - 1996**
- Nome e tipo di istituto di istruzione formazione **Associazione UNI MO RE / CIS / SADA**
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Economia ed amministrazione dell'impresa con ramo Marketing
- Qualifica conseguita non conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)
- Date (da – a) **1992**
- Nome e tipo di istituto di istruzione e formazione ITP E. Fermi - Via Luosi 17 – 41100 Modena MO Italia Chimica Industriale
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita Perito Chimico Industriale (conseguito da studente lavoratore)
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) 40/60

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Prima lingua (madre) Italiano

Altre lingue Inglese

- Capacità di lettura Buona
- Capacità di scrittura Buona
- Capacità di espressione orale Sufficiente.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Attivo nel volontariato mediante la gestione di un circolo / bar parrocchiale / Boy Scout
Eletto rappresentante CO.CE.R unico interforze durante il servizio militare presso lo Stato Maggiore dell'Aeronautica
Organizzatore attivo della propria squadra di calcetto amatoriale da 15 anni ed anche di squadra di Pallavolo amatoriale
Socio Fondatore del Modena Cigar Club nel 2001
Organizzatore di un evento annuale denominato Festa di inizio Estate che si tiene a Nonantola in provincia di Modena; festa a scopo di beneficenza che raccoglie alcune migliaia di presenze.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Perfettamente autonomo nella gestione Personal Computer e della rete. Esperienza con i gestionali maggiormente diffusi.

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE

Grande appassionato di hobbistica semi professionale; capace di utilizzare tutti i macchinari necessari anche tra i più elaborati.
Spiccate abilità in ambito agricolo e nella manutenzione del verde.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Buone capacità nelle rifiniture e nelle decorazioni di interni
Abile nella redazione di testi istituzionali e redazionali
Produttore di Aceto Balsamico Tradizionale di Modena e di Nocino di Modena
Frequentato un corso della CCIAA di Modena nel 2001 per la redazione del Business Plan e dei rapporti con le banche. Accreditato con test finale.
Attestazione per due corsi Casa Clima per la valutazione delle dispersioni energetiche degli edifici e per la classificazione degli edifici Casa Clima

PATENTE O PATENTI

A e B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Di ottima presenza, impeccabile nell'abbigliamento. Puntuale, etico, scrupoloso. Elevate doti dialettiche. Adatto ad impegni di alta responsabilità. Di buona Famiglia.
Auspico di continuare a crescere in Team Dinamici in grado di offrire opportunità e sostenere le motivazioni da sempre coltivate.

PRIVACY

"Dichiaro di aver preso visione dell'informativa della Privacy e di autorizzare il trattamento dei miei dati in base a quanto riportato nella stessa".