

Marco Grilli

Nato il 9 Novembre 1972 a Pordenone



PROFILO PROFESSIONALE

Sono un manager laureato in Diritto Commerciale con specializzazione post-laurea in Marketing, dotato di inglese e francese fluenti, con esperienza ultraventennale sia nella vendita che nella formazione reti, prevalentemente in aziende medio-piccole. Occupo mansioni di responsabilità sia per il mercato Italia che estero.

STUDI

Laurea in Scienze Politiche - Ind. Amministrativo, 1998 presso Università degli Studi di Padova

Specializzazione Post-Laurea di II Livello Marketing, 2002 Enaip

ESPERIENZE LAVORATIVE

RIVA SELEGG S.R.L. (già SAS), Morsano al T.to (PN) dal 2019 in corso

Settore metalmeccanico

Sviluppo e seguo la clientela italiana e straniera su macchinari e prodotti per la lavorazione dell'uovo.

Obiettivi raggiunti:

Incremento del fatturato 30% (2019); mantenimento fatturato (2020) ed implementazione della rete di vendita.

Ho chiuso accordi di collaborazione con partners internazionali.

OVB Srl, Verona; Viktoria Consulting Srl, VK Broker Srl, Treviso dal 2012 al 2017

Settore assicurativo

Ho seguito e sviluppato la clientela su rami vita e rami elementari/danni effettuando consulenze di *Risk Management* ed intermediazione assicurativo-finanziaria.

Obiettivi raggiunti:

Specialista in Tutela Legale, gestione risk management e profilazione clienti.

T.B.S. Srl, Montebelluna (TV) tra il 2013 ed il 2015

Settore formazione

Ho valutato competenze e standard di vendita del personale di negozio (Sid Office Sas-*franchising Prink*)

Ho erogato formazione base sulla PNL e sulla relazione con il cliente (Schiavon- Tally Weil e Yamamay)

Obiettivi raggiunti:

Sid Office Sas- Prink: valutati 5 punti vendita

Schiavon- Tally Weil e Yamamay: formato il personale di 3 punti vendita

FASHION LOGISTICS Inc, Hasbrouck Heights, NJ (USA) dal 2011 al 2012

Settore logistica (mondo della moda)

Ho gestito arrivi, stoccaggi e spedizioni, inventari di capi ed accessori moda di produzione del Gruppo Ermenegildo Zegna diretti ai mercati: statunitense, canadese e messicano, coordinando personale italiano, statunitense e latino-americano.

Obiettivi raggiunti:

Incremento numero di capi gestiti, razionalizzazione risorse e miglioramento del clima collaborativo nel team e con il personale di Ezco.

ARS CREANDI, San Quirino (PN) dal 2007 al 2011

Settore complemento d'arredo

Mi sono impegnato, dal 2010 nello start-up della nuova linea di prodotti legati all'imbottito ed al "pesante" per l'infanzia: lettini, culle, seggioloni e fasciatoi.

Ho seguito inoltre la commercializzazione di nuovi prodotti, nel settore materassi; lo studio di fattibilità e l'assegnazione contributi per l'informatizzazione e la realizzazione di una piattaforma di commercio elettronico.

Obiettivi raggiunti:

Incremento delle performance aziendali, incremento fatturato 20% tra il 2008 ed il 2010.

MUNARI Srl, Ca' degli Oppi di Oppeano (VR) dal 2006 al 2007

Settore complemento d'arredo

Ho seguito e sviluppato le vendite estero di complementi per l'elettronica di consumo, gestendo la rete agenti e rivenditori.

Obiettivi raggiunti:

Incremento di 3 unità agenti, +60% di vendite e relativo incremento di fatturato in Francia, +20% in Spagna

CHORALIA Srl, Milano e Triveneto dal 3/2004 al 2007

Settore comunicazione interna e formazione

Ho partecipato come formatore ai seguenti progetti:

1. Honda Automobili Italia Spa (Lancio prodotti: IFP nuova Civic 12.2005 e nuova Accord 06.2006).
2. H3G Spa
3. Banca Generali Spa (indagine interna forza vendite);
4. Fuji Italia Spa (applicativi software: affiancamento ai rivenditori aderenti al marchio su progetto di stampa fotografica via *internet*)

Obiettivi raggiunti:

1. Formata la rete concessionari Honda Automobili Italia sul nuovo prodotto.
2. Oltre 200 Pos, 3 strutture D2D, *Business Partners*, Distributori, Centri Assistenza Tecnica formati nei progetti H3G: *CRMII*, *Agent Station 2* e *Peoplesoft 2* con media valutativa delle mie prestazioni di 5/5.
3. 100% obiettivo assegnato di verifica rete promotori Banca Generali
4. 100% di obiettivo affiancamento su rivenditori Fuji affidatimi

ENAIP FVG, Pordenone tra il 2002 ed il 2003

Settore formazione

Ho prestato docenza nei moduli: Ufficio Acquisti, Ufficio Vendite e Tecniche di Vendita, Organizzazione della Produzione

Obiettivi raggiunti:

Conseguimento Diploma da parte degli allievi

GRIMA Snc, San Quirino (PN) dal 2002 al 2004

Settore complemento d'arredo

Ho seguito e sviluppato la clientela nel canale dell'arredamento ed in quello dell'ortopedia-sanitaria proponendo sedute ergonomiche e complementi d'arredo. Ho curato anche le spedizioni internazionali.

Obiettivi raggiunti:

40 Rivenditori autorizzati e 3 Distributori localizzati prevalentemente nel Nord Italia.

Siglato un accordo di distribuzione prodotti con una multinazionale norvegese introdotta nel canale scuola con conseguente incremento del fatturato.

FI.MAR Sas, Udine 2002

Ho svolto uno *stage* di 260 ore come coadiutore di: un *business plan* finalizzato all'internazionalizzazione di 4 imprese finlandesi, nell'ambito di un progetto UE ed un progetto di *marketing sportivo*.

Obiettivi raggiunti:

Idoneità con il massimo del giudizio

SINA CARRI Spa, Pordenone e Spilimbergo (PN) dal 1999 al 2001

Settore automotive

Mi sono occupato inizialmente della vendita di veicoli industriali categoria leggeri e medio-pesanti; sia nuovi che usati.

Ho assunto successivamente il ruolo di Responsabile Marketing e Supporto Vendite (80 dipendenti, c.a 100 mldLire di fatturato/anno) seguendo il coordinamento della qualità (ISO 9002); sono stato referente del C.S.I. (Soddisfazione Clienti) e del S.O.R. (Omologazione Rete), nonché responsabile dei rapporti con la Direzione Area Nord-Est di IVECO Spa. Ho tenuto i contatti con le agenzie pubblicitarie e curato le pubblicazioni sui media.

Obiettivi raggiunti:

Incremento fatturato in vendita, mantenimento parametri certificazione e miglioramento standards qualitativi.

LINGUE STRANIERE

	Comprensione		Conversazione		Scrittura
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione	
English	C2	C2	C2	C2	C2
Français	C1	C2	C1	C1	C1
Deutsch	B2	C1	B2	B2	C1
Español	B2	B2	B1	B1	B2

COMPETENZE INFORMATICHE E MULTIMEDIALI

Utilizzo il *digital marketing* ed i *Social Media*.

Utilizzo giornalmente il PC con *Windows*, gli applicativi del pacchetto *Office* ed i *client* di Posta elettronica

Ho dimestichezza con i sistemi operativi di telefonia mobile sia Android che IOS e le relative app.

Ho utilizzato AS 400 (IVECO) e *Waterfall* (*Fashion Logistics Inc.*), *Peoplesoft* (H3G)

COMPETENZE TRASVERSALI

Sono abituato agli spostamenti sia sul territorio nazionale che estero.

Sono una **persona comunicativa** ed amante delle pubbliche relazioni. Ho esperienza di **organizzazione, gestione, affiancamento e formazione del personale commerciale**.

Ho sviluppato piani di **Analisi** personalizzata delle esigenze di copertura assicurativa, **Risk management** e **Pianificazione** per la clientela sia canale *Business* che Privati.

Nel 2018 ho condotto una trasmissione radio su web.

PUNTI DI FORZA

CAPACITA' DI APPRENDIMENTO

CURIOSITA'

INTELLETTIVITA' E RIELABORAZIONE

SENSO DI RESPONSABILITA'

PROPENSIONE ALL'ATTIVITA'

NOTE

Invalido civile ex lege 68 e portatore di handicap ex lege 104, dal 2019 con accesso al beneficio delle categorie protette.

Ho sospeso l'attività lavorativa nel periodo 2017-2018, seguendo nel contempo un progetto radiofonico.

NOTA LEGALE

Conformemente al nuovo [Regolamento generale sulla protezione dei dati](#) (GDPR, *General Data Protection Regulation - Regolamento UE 2016/679* ed al Decreto legislativo 10 agosto 2018, n. 101 autorizzo il trattamento dei miei dati personali.

Marco Grilli

Villa D'Arco-Cordenons (PN), 06 Febbraio 2023