

CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **REDAVATI AMBROGIO**
Indirizzo
Telefono
E-mail
Nazionalità Italiana
Data di nascita 01/10/1947

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **2006 - 2014**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro
• Tipo di azienda o settore
• Tipo di impiego
• Principali mansioni e responsabilità
Attività di consulenza commerciale e marketing
Titolare
Attività di promozione e vendita. Prospezione sui vari segmenti di mercato e sulle varie linee di prodotti esistenti, con conseguente progettazione di campagne promozionali per l'acquisizione di ulteriori shares di clientela e consumatori. Definire ed organizzare reti di vendita dinamiche e efficaci a struttura complessa: Capi Area, Agenti mono e plurimandatari, Distributori. Supervisione, gestione e controllo delle azioni commerciali rispetto agli obiettivi aziendali stabiliti.

- Date (da – a) **2000 - 2006**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro
• Tipo di azienda o settore
• Tipo di impiego
• Principali mansioni e responsabilità
Società attiva a livello internazionale nel settore della produzione, importazione e distribuzione di prodotti editoriali, con un fatturato medio annuo di 20 milioni di Euro e con 50 dipendenti
Direttore Commerciale (Dirigente)
Ricostruire ed organizzare una rete di vendita efficace a struttura complessa: Capi Area, Agenti mono e plurimandatari, Distributori. Selezionare, addestrare e motivare i collaboratori. Sviluppare nuovi mercati, incentivare il fatturato e razionalizzare i costi. Coordinare a livello nazionale ed internazionale le politiche commerciali dell'azienda. Definire la strategia di vendita e gestire i conseguenti piani riferiti ai diversi canali distributivi nazionali: dettaglianti, grossisti, GDO. Dirigere una collana di testi divulgativi di informatica.

- Date (da – a) **1984 - 1999**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro
• Tipo di azienda o settore
Società attiva a livello nazionale nel settore della commercializzazione di libri con un fatturato di 200 miliardi di lire e 300 dipendenti.

- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Direttore della filiale di Milano (Quadro)

Coordinare, a livello regionale, il settore commerciale di una filiale di vendita. Sovrintendere e coordinare le funzioni logistiche, amministrative e qualitative. Gestire la logistica della filiale con particolare riguardo al sollecito rifornimento degli scaffali. Gestire la turnistica del personale. Selezionare, addestrare e motivare i collaboratori di filiale. Gestire i piani di vendita adeguandoli ai diversi canali distributivi regionali. Impostare e controllare i budget di vendita. Gestire le relazioni esterne con la clientela allo scopo di migliorare i rapporti con la stessa, curando contemporaneamente la promozione dell'immagine aziendale.

1981 - 1984

[REDACTED]

Società attiva a livello nazionale nel settore della produzione e commercializzazione di testi di Psicologia e Medicina con un fatturato medio annuo di 20 miliardi di lire e con 20 dipendenti.

Responsabile vendite Italia

Prospezione sui vari segmenti di mercato e sulle varie linee di prodotti esistenti, con conseguente progettazione di campagne promozionali per l'acquisizione di ulteriori shares di clientela. Elaborazione di strategie per il lancio di nuovi prodotti a livello nazionale. Studio, analisi e sviluppo dei mercati dei prodotti editoriali nel settore distributivo e dei singoli punti vendita. Posizionamento e lancio dei prodotti nei diversi settori distributivi dei mercati di riferimento e definizione delle azioni necessarie. Formulazione del budget e conseguimento degli obiettivi prefissati.

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

1962 - 1981

[REDACTED]

Società attiva a livello nazionale nel settore della commercializzazione di libri.

Area manager per la zona Nord/Italia

Coordinare il settore commerciale aziendale, concernente la vendita di prodotti editoriali nell'area territoriale di competenza. Gestire piani di vendita adeguandoli ai diversi canali distributivi regionali. Impostare e controllare i budget di vendita. Partecipare alle trattative concludendo personalmente i relativi contratti. Effettuare analisi delle opportunità strategiche di marketing con conseguente gestione ed elaborazione dei relativi piani.

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

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita

Ottobre 2006 – ottobre 2007

Iscritto al Corso di Laurea in Scienza della Formazione, curriculum: esperto dei processi formativi. Università degli studi di Milano bicocca

Filosofia dell'educazione, Psicologia generale, Pedagogia, Medicina del lavoro, Organizzazione aziendale.

Anno 2006

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita

ITAS "Giulio Natta" Milano

Psicologia, Pedagogia, Filosofia

Diploma di maturità

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

MADRELINGUA	ITALIANO
ALTRE LINGUE	
	SPAGNOLO
• Capacità di lettura	BUONA
• Capacità di scrittura	BUONA
• Capacità di espressione orale	BUONA
	INGLESE (LIVELLO B1)
• Capacità di lettura	BUONA
• Capacità di scrittura	BUONA
• Capacità di espressione orale	BUONA
	FRANCESE
• Capacità di lettura	BUONA
• Capacità di scrittura	BUONA
• Capacità di espressione orale	BUONA
CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	OTTIME CAPACITA' DI RELAZIONE MATURATE GRAZIE ALLA PLURIENNALE ESPERIENZA DI GESTIONE DELLE RISORSE UMANE. BUONE DOTI DI EMPATIA E DI ASCOLTO ATTIVO.
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	CAPACITÀ DI ORGANIZZARE E GESTIRE IL LAVORO IN TEAM. DAL 2017 FACCIO PARTE DEL GRUPPO COMUNALE DI PROTEZIONE CIVILE DI PIOLTELLO DOVE RICOPRO IL RUOLO DI REFERENTE DEL GRUPPO SCUOLA. IN TALE VESTE SONO ATTIVO IN PRIMA PERSONA NELLE SCUOLE DEL COMUNE CON INCONTRI FORMATIVI VOLTI A SENSIBILIZZARE I RAGAZZI IN ETÀ SCOLARE DALLA PRIMARIA ALLE SUPERIORI, SULLE BUONE PRATICHE DI PROTEZIONE CIVILE.
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	VARI CORSI SIA INTERNAMENTE ALLE AZIENDE SIA PRESSO ISTITUZIONI ESTERNE: TECNICHE E STRATEGIE DI VENDITA; ORGANIZZAZIONE E CONTROLLO DELLE RETI VENDITA DIRETTE E INDIRETTE; ANALISI DEI COSTI AZIENDALI. GESTIONE DELLE RISORSE UMANE; LOGISTICA; MARKETING STRATEGICO ED OPERATIVO; CONOSCENZE INFORMATICHE BUONE SUI PIÙ COMUNI SISTEMI OPERATIVI E GESTIONALI AZIENDALI
PATENTI	Patente A-B - Patente nautica per barche a motore senza limite dalla costa. Brevetto per immersioni subacquee.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del d.lgs. 196 del 30 giugno 2003

Il sottoscritto, consapevole che chiunque rilascia dichiarazioni mendaci è punito ai sensi del codice penale e delle leggi speciali in materia, ai sensi e per gli effetti dell'art. 76 del D.P.R. n. 445/2000 dichiara che tutte le notizie e le affermazioni contenute in questo C.V. sono rispondenti al vero.

Pioltello 25 Agosto 2021

Ambrogio Redavati