

CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome AMBROGIO REDAVATI
Indirizzo VIA PIO LA TORRE 2/C 20096 PIOLTELLO -MI
E-mail ambrogio.redavati@gmail.com
Nazionalità Italiana
Data di nascita 01 OTTOBRE 1947
C.F. RDVMRG47R01G686L

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **2006 A 2014**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
• Tipo di azienda o settore
• Principali mansioni e responsabilità
COMMATRADE (ex Comma Consulting) .
Attività di consulenza commerciale e marketing
Titolare
Attività di promozione e vendita. Prospezione sui vari segmenti di mercato e sulle varie linee di prodotto esistenti, con conseguente progettazione di campagne promozionali per l'acquisizione di ulteriori shares di clientela e consumatori. Definire ed organizzare reti di vendita dinamiche ed efficaci a struttura complessa (Capi Area, Agenti mono e plurimandatari, Distributori) Supervisione, gestione e controllo delle azioni commerciali della rete vendita rispetto agli obiettivi aziendali stabiliti. Gestione delle trattative con i clienti da acquisire sui mercati di competenza.
- Date (da – a) **2000 a 2006 (sei anni)**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
• Tipo di azienda o settore
INTER ORBIS MEDIA DISTRIBUTION SRL Via B Croce,4 Corsico MI
Società attiva a livello internazionale nel settore della produzione, importazione e distribuzione di prodotti editoriali con un fatturato medio annuo di 15.000.000 di Euro e con 50 dipendenti
- Tipo di impiego
• Principali mansioni e responsabilità
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). Impostare i budget e controllare il corretto sviluppo. Dirigere una collana di testi divulgativi di informatica.
- Date (da – a) **1984 a 1999 (quindici anni)**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
• Tipo di azienda o settore
MESSAGGERIE LIBRI S.p.A Via G. Verdi,8 Assago MI
Società attiva a livello nazionale nel settore della commercializzazione di libri con un fatturato di 200 miliardi di lire e 300 dipendenti.

<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 		<p><u>Direttore della filiale di Milano (Quadro)</u></p> <p>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 e organizzare le assenze per ferie. Selezionare, addestrare e motivare i collaboratori di filiale. Curare con attenzione la gestione del sottoscorta dei prodotti, Effettuare le scelte politiche e gestire i conseguenti piani di vendita adeguandoli a 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 suddetta, curando contemporaneamente la promozione dell'immagine aziendale.</p> <p><u>1981 – 1984 (tre anni)</u></p> <p>RAFFAELLO CORTINA S.r.l. – Via Rossini,4 Milano</p> <p>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 e con 20 dipendenti.</p> <p><u>Responsabile vendite Italia</u></p> <p>Prosezione sui vari segmenti di mercato e sulle varie linee di prodotto esistenti, con conseguente progettazione di campagne promozionali per l'acquisizione di ulteriori shares di clientela e consumatori. Elaborazione di strategie per il lancio di nuovi prodotti a livello nazionale. Studio, analisi e sviluppo dei mercati dei prodotti editoriali nel settore distributivo dei grossisti e dei singoli punti di vendita. Posizionamento e lancio dei prodotti nei diversi settori distributivi dei mercati di riferimento e definizione delle azioni necessarie. Formulazione budget e conseguimento degli obiettivi prefissati a livello nazionale; gestione dei mercati e dei potenziali clienti.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 		<p><u>1962 – 1981 (diciannove anni)</u></p> <p>MESSAGGERIE LIBRI S.p.A. – Milano</p> <p>Società attiva a livello nazionale nel settore della commercializzazione di libri</p> <p><u>Area Manager per la zona Nord/Italia</u></p> <p>Coordinare il settore commerciale aziendale, concernente la vendita di prodotti relativi ai libri nell'area territoriale di competenza. Gestire i piani di vendita adeguandoli ai diversi canali distributivi regionali. Impostare e controllare i budget di vendita. Partecipare alle trattative concludendo personalmente i relativi contratti. Definire ed organizzare reti di vendita dinamiche ed efficaci. Controllare il livello di esposizione del credito ed attivare le iniziative necessarie per la sua riduzione. Effettuare analisi delle opportunità strategiche di marketing con conseguente gestione ed elaborazione dei relativi piani.</p>

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio 		<p>Ottobre 2006 – Ottobre 2008</p> <p><u>Iscritto al Corso di Laurea in Scienza della Formazione</u>, curriculum: esperto dei processi formativi. Università degli studi di Milano Bicocca</p> <p>Filosofia dell'educazione, Psicologia generale, Pedagogia, Medicina del lavoro, Organizzazione aziendale.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita 		<p>Anno 2006</p> <p><u>ITAS "Giulio Natta"</u></p> <p><i>Psicologia, Pedagogia, Filosofia</i></p> <p><i>Diploma di maturità</i></p>

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

MADRELINGUA
ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

ITALIANO

SPAGNOLO

BUONA

BUONA

BUONA

INGLESE

BUONA

SCOLASTICA

SCOLASTICA

FRANCESE

BUONA

SCOLASTICA

SCOLASTICA

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

Il mio percorso professionale mi ha portato a sviluppare una significativa capacità di affrontare e risolvere i problemi e condurre trattative al più alto livello.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI**

Ottime capacità 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.

**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 ed indirette; Analisi costi aziendali; Gestione risorse umane; Logistica; Marketing strategico e operativo; Conoscenze informatiche buone sui più comuni sistemi operativi per PC e gestionali aziendali.

PATENTE

Patente A - B

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.

Data _____

Firma _____