

## CURRICULUM VITAE

---

cognome: **FANTAUZZI**  
nome: **DAVID**  
nato a: **FOLIGNO (PG)**  
il: **17/05/1961**  
stato civile: **CONIUGATO**  
figli: **2**

**titolo di studio:** DIPLOMA DI SCUOLA MEDIA SUPERIORE CONSEGUITO NELL'A. S. 1979/80 DI PERITO INDUSTRIALE IN TELECOMUNICAZIONI.

**lingua straniera:** INGLESE (livello medio)

### **corsi di specializzazione (master):**

- \* Master di FORMAZIONE QUADRI INTERMEDI presso la società PROGETTO TERZIARIO SPA di PERUGIA svolto dal marzo al dicembre 1985 nelle sedi di PERUGIA e SPOLETO (PG) con specializzazione in MARKETING E VENDITE.
- \* Corso di aggiornamento in TECNICHE DI VENDITA presso la società LEARNING SYSTEM di MILANO svolto a MILANO nel 1990.
- \* Corso di aggiornamento sulla GESTIONE DELLE RISORSE AFFIDATE presso la società META di BRESCIA svolto a BOLOGNA nel 1994.
- \* Corso di aggiornamento "Sviluppo manageriale, la gestione dei collaboratori" presso la SDA BOCCONI svolto a Milano nel gennaio 2005.
- \* Corso di aggiornamento "Key skills lab for Key people" presso la società TESI svolto a Milano nel maggio 2007.

### **periodi di formazione pratica (stages):**

- \* Dal 15/06/1985 al 31/07/1985 e dal 04/11/1985 al 31/03/1986 presso la società CORTICELLA UMBRIA SPA di FOLIGNO (PG) (produzione e commercializzazione di paste alimentari) nel settore COMMERCIALE.

### **esperienze di lavoro:**

- \* Dal 1981 al 1984 GESTORE DI NEGOZIO (vendita elettrodomestici al dettaglio).
- \* 09/04/1986: Assunto dalla CORTICELLA UMBRIA SPA (produzione e commercializzazione di paste alimentari) nel settore COMMERCIALE.

- \* Dal 1987: CAPO DISTRETTO VENDITE per il SUD ITALIA dove ho allestito una rete di Agenti plurimandatari (16) e Agenti generali (3) portando il fatturato da 800 MIO (1987) a 3,5 MLD (1990) con insolvenze su crediti non superiori all'1%.
- \* Dal 1991: CAPO DISTRETTO VENDITE per TOSCANA- UMBRIA- MARCHE dove ho gestito una rete di 22 Agenti, 3 Depositi periferici, un fatturato di 8 MLD curando direttamente i rapporti con le centrali periferiche della D.O.
- \* Dal 1994: CAPO AREA 3 (CENTRO ITALIA) dove ho gestito una rete di 2 CAPI DISTRETTO diretti, 35 Agenti, 4 Depositi periferici e un fatturato di 14 MLD.
- \* Dal 1996: RESP. VENDITE ITALIA Centro-Nord della CORTICELLA MOLINI e PASTIFICI SpA di BOLOGNA. Con responsabilità del conto economico della BU, della rete vendita diretta e indiretta. Fatturato di 40 mld.
- \* Dal 1999: CAPO AREA 3 Nielsen (Toscana, Umbria, Marche, Lazio, Abruzzo, Molise, Sardegna) della FABBRI 1905 SpA di BOLOGNA (Sciropi ed altri derivati della frutta).
- \* Dal 2004 a dicembre 2008: Area Manager Centro Italia di BINDA ITALIA spa (orologi e gioielli BREIL, TRIBE, D&G, SEIKO, NIKE). Risorse umane gestite: 10 agenti, 2 Account, 3 Merchandiser. Fatturato dell'area: 25 mio di euro. Budget gestito: 1,2 mio di euro.
  - Dal 2009 al 2014 Consulente aziendale per settore commerciale e organizzazione aziendale.
  - 2012 Start up BIZZARRI VENDING SRL
  - **Attualmente: Socio della BIZZARRI VENDING SRL di Foligno**

Nello svolgimento della mia attività professionale utilizzo frequentemente il Personal Computer (excel, word, pp, outlook, internet explorer) a supporto del mio lavoro.