

## Curriculum Vitae



### Generalità:

Nome PAOLO  
Cognome FERRARESE  
Nato a VICENZA il 18.06.1973  
Stato Civile CONIUGATO dal 2002 con due figli  
Nazionalità ITALIANA  
Residente in VILLAFRANCA DI VERONA  
In VIALE POSTUMIA n° 11 / C CAP 37069  
Recapito telefonico **abitazione** 045 – 7903106, **cellulare studio** 342 5325949  
Indirizzo mail studio: [paulfconsulting.adm@gmail.com](mailto:paulfconsulting.adm@gmail.com); [paulfconsulting.adm@pec.it](mailto:paulfconsulting.adm@pec.it)  
Web: [www.studiopaoloferrarese.it](http://www.studiopaoloferrarese.it)  
Situazione Militare Assolto nell'Arma dei Carabinieri con mansioni di :  
Impiegato, Segretario d'Ufficiale di P.G., Addetto alla Contabilità della Mensa truppa e delle Paghe Straordinari.  
*Data Incorporazione 21.11.1995 Data di Congedo 21.11.1996*

- 
- Da Giugno 2018 Consigliere di **AIV – Associazione Imprenditori Villafranchesi** ove sono Socio dall'Ottobre 2016
- Da Febbraio 2018 **SOCIO I.M.I.T. – Italian Managers for International Trade**  
Con qualifica di Manager esperto nei processi di Internazionalizzazione  
  
Partner di **FAREXORT – Confindustria Vicenza** per i servizi di Consulenza inerenti l'Internazionalizzazione
- Da Gennaio 2018 **SOCIO ITKAM** no MV000732 – Camera di Commercio Italiana per la Germania di Francoforte
- Da Dicembre 2017 **1° ed unico - ESPERTO “UMIQ” per Verona e TRIVENETO**
- Da Settembre 2017 Accreditato presso **la Società IDM Sudtirolo - Bolzano** per il Servizio di Export Coaching
- Da Agosto 2017 Accreditato come fornitore presso **Trentino Sviluppo – Rovereto – Trento**  
Per servizi di Formazione o Consulenze in materia di Internazionalizzazione.
- Da Luglio 2017 **SOCIO APCO - Associazione Professionale Italiana Consulenti di Management - Professionista Socio “QUALIFICATO” no. 2017/10011**  
Operante in conformità alle prerogative della legge n. 4/2013  
**UNI EN 16114 – UNI 10771 – ISO 20700**

- Da Marzo 2017      **Consulente & Formatore Accreditato presso SIDA Group**
- Da Dicembre 2016      **Formatore Accreditato presso la SGB – Human Gest Holding – Human Form**
- Da Giugno 2016      **1° TEM – Temporary Export Manager a Verona ed in Veneto accreditato presso ICE link, come professionista**

<https://expotraining.ice.it/it/attivita-e-servizi/export-manager-per-la-tua-azienda/12-pages/117-tem-professionisti.html>

- 
- Dal 17/09/2012 al 15/12/2012

*CORSO per SOCCORRITORI della CROCE VERDE di VERONA  
CORSO BLS – Basic Life Support – Defibrillation in data 13/09/2015 e RINNOVATO*

- Dal 02/2014 al 12/2016

*SOCCORRITORE “Volontario” EFFETTIVO con abilitazione ad operare in equipaggio ed Ambulanza con Infermiere a bordo, inoltre abilitazione all’uso del DAE*

## STUDI COMPIUTI

- Scuole Medie :      Frequentate ad ALTE CECCATO presso l’Istituto “MARCO POLO”  
Dal settembre 1984 al luglio 1987
- Scuole Superiori      Frequentate a VICENZA presso l’Istituto Tecnico Industriale “A.Rossi”  
Dal settembre 1987 al luglio 1992 – **Perito Meccanico ind. Robotica**
- Università      Frequentato il I° Anno a Padova presso la Facoltà di Ingegneria al corso di  
Laurea in Meccanica.

**MASTER in EXPORT MANAGEMENT** – con il conseguimento della qualifica di Temporary Export Manager (Master organizzato dal MISE, gestito da ICE e da Italian Trade)

**Corso Introduttivo sulla Certificazione HALAL e collaboro con l’Azienda no. 1 in Italia per detta certificazione.**

## LINGUE ESTERE CONOSCIUTE

- ✓ LINGUA INGLESE [livello B2]
- ✓ LINGUA FRANCESE [livello B2]
- ✓ LINGUA SPAGNOLA [livello B2]
- ✓ Conoscenza Scolastica della LINGUA TEDESCA [livello A1]
- ✓ Iniziale conoscenza della LINGUA PORTOGHESE

## ESPERIENZE LAVORATIVE

Novembre 2014      Nasce lo Studio Paolo FERRARESE – Paul & f Consulting  
 Ad oggi              – Società di Consulenza Aziendale individuale di cui sono il legale  
 Rappresentante, ed opero come Libero Professionista in ambito Commerciale  
 / Export / Import per piccole e medie Aziende in prevalenza d'estrazione  
 Metalmeccanica.

### Lavori svolti sino ad oggi:

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| Maggio 2018                     | Affiancamento / Supporto a due Aziende del Settore Agroalimentare durante una Fiera di Settore per creazione di Contatti e Vendita dei loro macchinari.   |
| Aprile 2018<br>Maggio 2018      | Docente presso una Ditta di Molinella (Bo) per formazione sull'Internazionalizzazione, Incoterms, Lettere di Credito, Le spedizione della merce, documenti, Certificati e procedure in genere   |
| Aprile 2018<br>Maggio 2018      | Ripresa del Progetto per una ditta di Padova del Settore Poliuretano a Dicembre 2017 - L'Azienda ha richiesto un supporto / affiancamento sul mercato Spagnolo al nuovo Distributore  |
| Settembre 2017<br>Dicembre 2017 | – Ripresa del Progetto per una ditta di Padova del Settore Poliuretano Espanso nella Ricerca di Distributori in Francia e Spagna per la Realizzazione di una Rete Vendita - <b>2018 l'azienda ha chiesto di proseguire il rapporto.</b> |
| Agosto 2017                     | - Docente per un Master di Export Management sul Made in Italy  |
| Maggio 2017<br>Giugno 2017      | - Docente presso una Ditta di Mantova per formazione sulla Digitalizzazione & Informatizzazione di Processo "e-Commerce"  |
| Aprile 2017                     | – Docente presso una Ditta di Imola per formazione sulla Compilazione del Modulo Intrastat  |
| Febbraio 2017                   | – Docente presso una Ditta di Molinella (Bo) per formazione sull'Analisi ed Ottimizzazione di Processo – <b>2018 l'azienda ha chiesto un nuovo intervento</b>   |
| Dicembre 2016                   | – Docente presso una Ditta di Conegliano per formazione sulla Internazionalizzazione – in particolar modo su Delocalizzazione e Strumenti di Pagamento con l'Estero   |
| Ottobre 2016                    | - Docente / Formatore presso no 3 Corsi promossi da ENAC Lab di Verona  |
| Maggio 2015<br>a Ottobre 2015   | – Collaborazione con una ditta di Como del Settore Macchinari per il vetro camera. Ricerca di Distributori per la creazione di una Rete Distributiva / Assistenza Estera  |

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| Maggio 2015<br>a Giugno 2015    | – Progetto per una ditta di Padova del Settore Poliuretano Espanso<br>Ricerca di Distributori in Francia e Spagna per la Realizzazione di una Rete Vendita   |
| Febbraio 2015<br>In corso       | – Collaborazione con una ditta di Elettronica Industriale<br>come Responsabile Vendite / Export Manager  |
| Gennaio 2015                    | – Docente presso la CESAR di Vicenza durante un corso FSE per Aziende dell'Arredamento d'interni, costruttori di mobili  |
| Novembre 2014                   | – Progetto per una ditta Artigiana di Verona   |
| Ottobre 2017<br>Novembre 2017   | <b>Corso “ESPERTO” UMIQ</b>  |
| Maggio 2017                     | Corso sulla Certificazione HALAL, che cos'è, cosa serve, .. , cosa consiste  |
| Marzo 2014<br>Ottobre 2014      | Mentre cercavo nuova occupazione ho frequentato un corso:<br><b>“DIVENTARE IMPRENDITORI : TECNICHE E VISIONI INNOVATIVE”</b> - Finanziato dal Fondo Sociale Europeo – con il quale ho Acquisito nuove competenze e dei crediti che mi hanno dato la possibilità di aprire la mia attività.   |
| Ottobre 2012 –<br>Dicembre 2013 | <b>SALES ENGINEER</b> presso la REVIMAC srl del Gruppo Bottero, ditta metalmeccanica produttrice di macchinari e periferiche per la produzione di Vetro cavo.<br><i>Aree geografiche seguite:</i><br>Mondo in quanto le Vetriere quali Saint Gobain – Verallia – OI ecc non hanno una sede geografica ben definita.  |
| Marzo 2010 –<br>Settembre 2012  | <b>PRODUCT MANAGER</b> presso SOGA SpA, una ditta elettromeccanica produttrice di motori elettrici e generatori asincroni.<br><i>Aree geografiche seguite:</i><br>Francia, Spagna ma soprattutto Germania  |
| 2008 – Febbraio 2010            | <b>SALES MANAGER</b> presso FRIGOMECCANICA INDUSTRIALE SpA, Poi <b>AREA MANAGER</b> presso la FRIMEC S.r.l. nuova proprietaria della FRIGOMECCANICA INDUSTRIALE SpA. azienda sempre del settore metalmeccanico che produce “Impianti destinati alla Refrigerazione Industriale” utilizzati prevalentemente nel settore lavorazione materie plastiche.<br><i>Aree geografiche seguite :</i><br>Francia – Spagna – Germania – Danimarca – Portogallo<br>Paesi Scandinavi – ex Unione Sovietica – Grecia –<br>ex Jugoslavia – Regioni Baltiche – Nord Africa e MENA <u>Region</u> |
| 2006 – 2008                     | <b>CAPO AREA ITALIA</b> ed <b>EXPORT MANAGER</b> presso NOVA FRIGO SpA , azienda sempre del settore metalmeccanico che produce “Impianti destinati alla Refrigerazione Industriale” utilizzati prevalentemente nel settore   |

lavorazione materie plastiche.

*Aree geografiche seguite :*

Per l' Italia seguivo: l'Emilia Romagna, la Toscana ed il Lazio

Per l' Estero : tutta la Rete Vendita (Mondo)

L'Azienda a quel tempo aveva un volume d'affari circa di **8 milioni di euro**.

Il Volume da me gestito era di **circa 4 milioni di euro**.

2005 - 2006

**EXPORT AREA MANAGER** presso la SIERRA S.p.A , del Gruppo Giordano Riello International, azienda metalmeccanica specializzata nella produzione di componenti per il settore termotecnico e per il trattamento dell'Aria.

*Aree geografiche seguite :*

Inghilterra – Irlanda – Danimarca – Olanda – Svezia – Norvegia – Finlandia – Russia – Croazia – Slovenia e resto del mondo.

L'Azienda a quel tempo aveva un volume d'affari di circa **70 milioni di euro**.

Il Volume da me gestito era di **circa 15 milioni di euro**.

2000 – 2005

**EXPORT AREA MANAGER** presso la CECCATO S.p.A, azienda metalmeccanica, specializzata nella produzione di Impianti di lavaggio per autovetture, camion, bus e treni. Leader mondiale nel suo settore.

*Aree geografiche seguite :*

Usa – Africa – Medioriente – Turchia – Grecia – Ex-jugoslavia – Paesi del CSI comprensivi della Russia – Asia – Sud America – Scandinavia

L'azienda in quegli anni aveva un volume d'affari di circa a **60 milioni di euro**. Il Volume da me gestito era di **circa 20 milioni di euro**.

1997 – 2000

**TECNICO COMMERCIALE e CAPO COMMESSA** presso la DINOIL srl del Gruppo Bondioli e Pavesi di Suzzara, azienda metalmeccanica specializzata nella componentistica per l' Oleodinamica.

*Aree geografiche seguite :*

Mondo ed Italia

#### Altri “ CORSI” frequentati all'inizio della mia carriera professionale ai più recenti

Dall'Ottobre 2001 fino..... Ho frequentato un **CORSO SULLE MODALITÀ DI PAGAMENTO MEZZO**  
fino al Gennaio 2002 **LETTERA DI CREDITO**

2001 Ottobre ..... Seminario su **“L'IVA NELLE OPERAZIONI CON L'ESTERO :**  
**L'APPLICAZIONE DELL'IVA NELLE OPERAZIONI NTRACOMUNITARIE**  
**ED EXTRACOMUNITARIE DI BENI E SERVIZI –**  
presso **CentroProduttività Veneto di Vicenza**

2006 Ottobre ..... **PARTECIPATO A SEMINARIO** organizzato dalla Associazione  
Industriali di Brescia sulla :  
**TUNISIA**, per valutare le opportunità e conoscere nuove  
strategie per affrontare detto Paese senza alcun problema, sia dal  
punto di vista Finanziario e sia dal punto di vista Contrattuale per la o  
le vendite.

2007 Aprile ..... **PARTECIPATO A SEMINARIO** organizzato dalla Associazione  
Industriali di Brescia sulla :  
**ALGERIA**, per valutare le opportunità e conoscere nuove  
strategie per affrontare detto Paese senza alcun problema, sia dal  
punto di vista Finanziario e sia dal punto di vista Contrattuale per la o  
le vendite.

- 2001 Ottobre ..... Seminario su “L’IVA NELLE OPERAZIONI CON L’ESTERO :  
 L’APPLICAZIONE DELL’IVA NELLE OPERAZIONI  
 NTRACOMUNITARIE  
 ED EXTRACOMUNITARIE DI BENI E SERVIZI –  
 presso CentroProduttività Veneto di Vicenza
- 2001 Giugno ..... Seminario su DOCUMENTAZIONE D’ORIGINE E DI  
 TRASPORTO INTERNAZIONALE : “ Una guida per una corretta  
 impostazione ai fini del pagamento delle Merci “ –  
 presso Centro Produttività Veneto di Vicenza
- 1999 Settembre ..... Seminario su DOCUMENTI AZIENDALI : FATTURE , NOTE DI  
 ADDEBITO , ASPETTI AMMINISTRATIVI E GIURIDICI –  
 presso Centro Produttività Veneto di Vicenza
- 1999 Maggio – Giugno ..... CORSO BASE DI WORD – presso API di VICENZA

SEMINARI PRESSO IL **CENTRO PRODUTTIVITA’ VENETO di Vicenza**

Gruppo di studio **COMMERCIALE & MARKETING** :

- 18 Febbraio 2013 ..... **“Io produttore di macchinari, quali servizi posso offrire al mio  
 cliente ?”**  
 (Relatore ing. Maurizio SCABBIA –Partner Open Innovation)
- 02 Febbraio 2001 ..... \$MILE MARKETING (Relatore Luciano ZIARELLI)
- 26 Gennaio 2001 ..... ALLA RICERCA DELLA LEADERSHIP  
 (Relatore Bruno BETTENZANI – Studio Meta di Brescia)
- 18 Febbraio 2000..... LA COMUNICAZIONE ESTERNA ALL’AZIENDA - COME  
 COSTRUIRE UN VANTAGGIO COMPETITIVO  
 (Relatore Prof. Francesco SCHIANCHI)
- 29 Novembre 1999 ..... GRAZIE PER IL RECLAMO – COME TRASFORMARE I CLIENTI  
 INSODDISFATTI IN CLIENTI FEDELI  
 (Relatore Dott. Alberto FEDEL)
- 4 Novembre 1999.....PREVISIONI ECONOMICHE E RIFLESSI SULLO SVILUPPO  
 COMMERCIALE DELLE IMPRESE  
 (Relatore Dott. Daniele TIRELLI – Soc. ACNielsen)
- 29 Ottobre 1999 ..... **CLIENTI SODDISFATTI ? NON BASTA PIÙ**  
 (Relatore Dott. Emanuele TINTO)
- 01 Gennaio 1999..... **LO SVILUPPO DELLE POTENZIALITÀ DEL PROFESSIONISTA  
 COMMERCIALE**  
 (Relatore Prof. E. SPALTRO / Dott. L. MISTRUZZI)

Gruppo di studio per la **DIREZIONE GENERALE** :

- 15 Febbraio 2001..... “VALORI, LAVORO, PASSAGGIO GENERAZIONALE”  
 (Relatore Prof. Massimo BELLOTTO)
- 21 Febbraio 2000..... **L’EVOLUZIONE STRATEGICA ED OPERATIVA NELLE  
 AZIENDE NORD EUROPEE**  
 (Relatore Rob OVERVLIET – Società Virtual Power [Olanda])
- 3 Dicembre 1999..... LEADERSHIP TRA PRESENTE E FUTURO :  
 “QUALI CAMBIAMENTI?”  
 (Relatore Bruno BETTENZANI – Studio Meta di Brescia)
- 24 Settembre 1999..... L’IMMAGINE COORDINATA AZIENDALE :  
 “IL PENSIERO STRATEGICO”  
 (Relatore Marcello CUTINO – TITOLARE Stdio B.C.F.)

- 24 Giugno 1999..... **SISTEMI ERP - L'EVOLUZIONE DELLE TECNICHE DI PIANIFICAZIONE E DI CONTROLLO IN AZIENDA**  
(Relatori Dott. Paolo DUSO ; Dott. Silvestro SILVESTRI della InfoConsulting; Dott. Tazio RAVAGGI della InfoConsulting)
- 5 Febbraio 1999 ..... **LEADERSHIP E ORGANIZZAZIONE – GESTIRE LE RISORSE UMANE TRA POTERE E DELEGA**  
(Relatore Prof. Antonio OBHOLZER)

Gruppo di studio ORGANIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE :

- 27 Gennaio 1999 ..... **TPM [ TOTAL PRODUCTIVITY MANAGEMENT ]**  
**UNO STRUMENTO PER L'ECCELLENZA DALL'ORGANIZZAZIONE COMPETITIVE - L'ESPERIENZA FERRARI AUTO**  
(Relatore Lino Naj FOVINO – Consigliere Delegato Plus Group)

CIM & FORM – ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI DI VERONA

- 31 Ottobre 2008 ..... **LA PIANIFICAZIONE ED IL CONTROLLO DELLA GESTIONE AZIENDALE**  
[Area Amministrazione & Finanza]  
(Relatore Dott. Maurizio PIZZAMIGLIO – Commercialista)
- 17 Ottobre 2008 ..... **LE MAPPE MENTALI DEL CLIENTE**  
[Area Commerciale & Marketing]  
(Relatore Dott.ssa Lara CORTESE)

VERONAINNOVAZIONE – CCIAA di Verona

- 14 Settembre 2017.....**SEMINARIO : Sace e Simest i mercati esteri sono più vicini: presentati gli strumenti di copertura assicurativa, consulenza e finanziamenti agevolati alle Pmi e professionisti veronesi**
- 29 Maggio 2012 ..... SEMINARIO : "GLI ASPETTI ECONOMICO-FINANZIARI PER L'AVVIO DI IMPRESA" ( Relatore Dott. Matteo MERLIN )
- 22 Maggio 2012 ..... IL CREDITO COMMERCIALE : GESTIONE , SOLLECITO , RECUPERO ( Relatore Dott. Renato ORLANDI – MR&A s.r.l. )
- 17 Maggio 2012 ..... SEMINARIO : "COME FARE UNA RICERCA DI MERCATO E IDENTIFICARE I PROPRI CLIENTI"  
( Relatrice Dott.ssa Rita BONUCCHI – Studio Bonucchi & Associati)
- 16 Maggio 2012..... **MARKETING INTERNAZIONALE A BASSO BUDGET**  
( Relatrice Dott.ssa Rita BONUCCHI – Studio Bonucchi & Associati)
- 24 Marzo 2011 ..... **BUSINESS CON L'ESTERO STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE**  
( Relatrice Dott.ssa Rita BONUCCHI – Studio Bonucchi & Associati)

CICLO INCONTRI FORMATIVI SULLE TEMATICHE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE ORGANIZZATI DA AICE – ASSOCIAZIONE ITALIANA COMMERCIO ESTERO ANNO 2018

-  I DOCUMENTI DEL TRASPORTO INTERNAZIONALE DI MERCI: EMITTENTI E PROCEDURE OPERATIVE
-  CANADIAN DAY- IL CETA E NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS CON IL CANADA
-  L'ASSICURAZIONE DEI CREDITI COMMERCIALI: TUTELA E OPPORTUNITÀ PER L'EXPORT

CICLO INCONTRI FORMATIVI SULLE TEMATICHE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA ORGANIZZATI DA BERGAMO SVILUPPO – IN COLLABORAZIONE CON NIBI

## ANNO 2018

- ✚ NEGOZIARE CON SUCCESSO NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

## ANNO 2017

- ✚ LA GESTIONE DEI MERCATI INTERNAZIONALI NELL'ERA DELLA TURBOLENZA
- ✚ NEGOZIAZIONE INTERCULTURALE
- ✚ BUSINESS FOCUS USA
- ✚ BUSINESS FOCUS IRAN
- ✚ MARKETING INTERNAZIONALE: PRINCIPI PRATICI ED OPERATIVI
- ✚ BUSINESS FOCUS REGNO UNITO
- ✚ FIERE INTERNAZIONALI: OPPORTUNITA' O PERDITA DI TEMPO?
- ✚ BUSINESS FOCUS GERMANIA
- ✚ FISCALITA' : CENNI PRATICI PER LA GESTIONE FISCALE DELLE IMPRESE
- ✚ BUSINESS FOCUS CANADA

## ANNO 2016

- ✚ Soft Skill per l'internazionalizzazione
- ✚ Internet come strumento di comunicazione per l'internazionalizzazione delle PMI
- ✚ Overview area del Golfo  
La gestione del rischio nei processi di internazionalizzazione
- ✚ L'ufficio export per le PMI
- ✚ Gli strumenti di pagamento del commercio internazionale  
Business Focus Unione Europea
- ✚ Nozioni sui contratti internazionali: il contratto di compravendita e gli incoterms 2010
- ✚ Business Focus Cina
- ✚ Export management: tendenze e strumenti
- ✚ Reti d'impresa: internazionalizzazione e nuove forme d'aggregazione

## ANNO 2015

- ✚ Presentare la propria Impresa con Successo all'Estero
- ✚ Contratti Internazionali
- ✚ Costruire il Business Planning di un Progetto Internazionale

## CONFERENZE ORGANIZZATE DA CONFINDUSTRIA DI VICENZA

Marzo 2014 ..... "GO TO WORLD : I SEGRETI PER ESPORTARE ED INTERNAZIONALIZZARSI IN MODO CONSAPEVOLE E VINCENTE"

(Relatori Dott. Roberto CORCIULO – Commercialista – IC & Partners  
Dott. Matteo COSTARIOL - IC & Partners,  
Dott.ssa Germaine BARRETO – Direttrice di Made in Vicenza,  
Dott. Pier Paolo GALBUSERA – Progetti Commerciali S.r.l )

Gennaio 2014 ..... **IL COMMERCIO ESTERO 2014: PREVISIONI , PROSPETTIVE E STRUMENTI DI ORIENTAMENTO E RICERCA PARTNER FOCUS "SUD AFRICA"- FAREXPORT**

(Relatori Dott. Roberto LUONGO – Direttore Generale ICE Agenzia,  
Dott. Vincenzo SCHIOPPA – Ambasciatore Italiano in Sud Africa,  
Dott. Gianpaolo BRUNO – Direttore Uff. Pianificazione Strategica Studi e Rete Estera ICE  
Dott. Andrea MELONI – Direttore Generale per la Promozione Sistema Paese del M.A.E)

## CONFERENZE ORGANIZZATE DALLA PMI – PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE NORTHERN ITALY CHAPTER E DALLA FEDERMANAGER DI VERONA

Marzo 2011.... **INTERNATIONAL BUSINESS** (Relatore Dipl. Herr Markus KLOSTER)  
Febbraio 2011.. **IL RUOLO STRATEGICO DEGLI ACQUISTI** (Relatore ing. Antonio BOTTEGA)  
Gennaio 2011.. **LA DELEGA** (Relatore il dott. Mark J. Olding)

**SETTORI LAVORATIVI:** Motori Elettrici – Refrigerazione nei processi plastici e non –  
Condizionamento – Lavaggi Industriali – Idraulica e Oleodinamica – Processi per la produzione del  
vetro dalla materia prima al prodotto finito ed imballato

### COMPETENZE :

- **Leadership:** GESTIONE E CO-ORDINANDO LE RETI VENDITA ITALIA ED ESTERA per 6 anni presso Ceccato Spa – Nova Frigo Spa e Frigomeccanica Spa ; GESTIONE NEGOZIAZIONE DIRETTA CON KEY ACCOUNT E COME KEY ACCOUNT per 9 anni, prima in Ceccato Spa, poi in Nova Frigo Spa , in Frigomeccanica Spa ed infine in Soga Spa; SVILUPPANDO MERCATI NON ANCORA APERTI, da 12 anni, CREANDO RELAZIONI CON AZIENDE CLIENTI E CON ALTRE invece che potessero fare da tramite nello sviluppo del business aziendale. Fornendo alla Direzione Aziendale sempre informazioni sui mercati, studio dettagliato dei competitors ed analisi dei pezzi
- **Organizzazione :** TESSENDO UNA RETE DI CONTATTI, con feedback fra Clienti – Agenti – Area Manager, consistenti ed in grado di spaziare in diversi settori ed attingendo alle conoscenze di ciascuno di essi per il lancio di nuove idee, prodotti e servizi. Sempre coinvolgendo il “customer service”. GESTIONE D’EVENTI quali fiere di settore, per oltre 8 anni. CORSI DI APPROFONDIMENTO SUL PRODOTTO per gli addetti alle vendite e per chi segue le trattative con il cliente, in tutte le realtà in cui ho lavorato.
- **Marketing :** CAMPAGNE PUBBLICITARIE su riviste di settore, da oltre 8 anni . CATALOGHI, GADGET INTERVENTI PRESSO ALTRI AVVENIMENTI
- **Gestire gli aspetti finanziari:** Capire e trovare sempre una forma di pagamento o di rientro che vada bene ad entrambe le parti con delle garanzie da parte del cl

“Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai fini della Ricerca e Selezione del Personale in ottemperanza al Decreto Legislativo n°196/2003” (ex Legge 675/1996-Privacy)

In fede  
p.i. Paolo FERRARESE

Villafranca li 10 AGOSTO '18