

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; paulfconsulting.adm@pec.it
Web: 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 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 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 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 - 2018 l'azienda ha chiesto di proseguire il rapporto.
Agosto 2017	- Docente per un Master di Export Management sul Made in Italy
Maggio 2017 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 – 2018 l'azienda ha chiesto un nuovo intervento
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 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 a Giugno 2015	– Progetto per una ditta di Padova del Settore Poliuretano Espanso Ricerca di Distributori in Francia e Spagna per la Realizzazione di una Rete Vendita
Febbraio 2015 In corso	– Collaborazione con una ditta di Elettronica Industriale 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 Novembre 2017	Corso “ESPERTO” UMIQ
Maggio 2017	Corso sulla Certificazione HALAL, che cos'è, cosa serve, .. , cosa consiste
Marzo 2014 Ottobre 2014	Mentre cercavo nuova occupazione ho frequentato un corso: “DIVENTARE IMPRENDITORI : TECNICHE E VISIONI INNOVATIVE” - 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 – Dicembre 2013	SALES ENGINEER presso la REVIMAC srl del Gruppo Bottero, ditta metalmeccanica produttrice di macchinari e periferiche per la produzione di Vetro cavo. <i>Aree geografiche seguite:</i> Mondo in quanto le Vetriere quali Saint Gobain – Verallia – OI ecc non hanno una sede geografica ben definita.
Marzo 2010 – Settembre 2012	PRODUCT MANAGER presso SOGA SpA, una ditta elettromeccanica produttrice di motori elettrici e generatori asincroni. <i>Aree geografiche seguite:</i> Francia, Spagna ma soprattutto Germania
2008 – Febbraio 2010	SALES MANAGER presso FRIGOMECCANICA INDUSTRIALE SpA, Poi AREA MANAGER 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. <i>Aree geografiche seguite :</i> Francia – Spagna – Germania – Danimarca – Portogallo Paesi Scandinavi – ex Unione Sovietica – Grecia – ex Jugoslavia – Regioni Baltiche – Nord Africa e MENA <u>Region</u>
2006 – 2008	CAPO AREA ITALIA ed EXPORT MANAGER 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