



Curriculum Vitae Europass

Inserire una fotografia (facoltativo, v. istruzioni)

Informazioni personali

Cognome(i)/Nome(i)

Reggioni Vincenzo

Indirizzo(i)

c/o Acque Veronesi S.c. a r.l. , via Lungadige Galtarossa 8, 37133 Verona

Telefono(i)

045 867 7916

E-mail

Vincenzo.reggioni@acqueveronesi.it

Cittadinanza

italiana

Data di nascita

02/06/1965

Sesso

M

Esperienze professionali

1985 -> 86 E 1987

DISEGNATORE c/o studio di progettazione industriale di Genova

MAGGIO 1988 -> OTTOBRE 1991

PROMOTORE TECNICO COMMERCIALE c/o azienda produttrice di componenti elettromeccanici e elettronici con sede a Milano di proprietà di una multinazionale leader mondiale. La responsabilità geografica è per le province di IM, SV, GE e AL

OTTOBRE 1991 -> AGOSTO 2000

AREA MANAGER c/o azienda, con sede a Milano, che commercializza i prodotti della casa madre Francese, multinazionale leader nel mondo della produzione di componenti e sistemi per la distribuzione elettrica (quadri, interruttori, etc.) applicati nel settore civile/terziario. La responsabilità geografica è per Liguria, Piemonte, Valle d'Aosta, Sardegna e Lombardia dal 1999

Contenuti professionali e responsabilità:

- Creazione e gestione della rete commerciale composta da rappresentanti plurimandatari (circa 30 professionisti)
- Gestione del budget (2-3% della cifra di affari della società) per le attività di marketing operativo (promozioni locali, pubblicità punto vendita, etc.) e per lo sviluppo della rete commerciale (inserimento di promotori tecnici - commerciali)
- Responsabilità della redditività, dei volumi e del mix prodotti
- Partecipazione a gruppi di lavoro a livello internazionale finalizzati alla realizzazione di iniziative promozionali aziendali, strategie commerciali e procedure interne

SETTEMBRE 2000 -> SETTEMBRE 2004

DIRETTORE VENDITE E MARKETING c/o azienda leader, con sede a Bergamo, nel settore delle strutture metalliche prefabbricate per l'edilizia, lo sport e lo spettacolo

Contenuti professionali e responsabilità:

- Definizione delle strategie commerciali per lo sviluppo del mercato italiano
- Responsabilità delle vendite e dei risultati commerciali (volumi, mix prodotti e redditività)
- Responsabilità delle attività relative al marketing operativo
- Della gestione dei clienti più importanti e delle trattative di particolare complessità

Organizzazione

Responsabile della:

- Divisione edilizia: composta da un assistente commerciale, un assistente tecnico, un assistente del marketing operativo, un assistente direzione, due area manager e otto agenti plurimandatari
- Divisione sport e spettacolo: composta da due assistenti commerciali, due assistenti tecnici, un'area manager e dodici agenti plurimandatari

Canale di vendita

Nel settore "Edile" i clienti sono: distributori di attrezzature per l'edilizia, alcuni tra i più importanti erano concessionari, grandi imprese e noleggiatori.

Nel settore "Sport e Spettacolo" i clienti sono: enti pubblici, associazioni, imprese, allestitori e privati. La vendita è fortemente caratterizzata dalle commesse e dalle gare ad evidenza pubblica.

In tutte e due le divisioni il fatturato è composto dalla vendita e dal noleggio.

OTTOBRE 2004 -> DICEMBRE 2006

DIRETTORE VENDITE c/o azienda leader nel settore dei casseri e delle attrezzature ad alto contenuto tecnologico applicate all'edilizia Italiana.

Quadro organizzativo

Rispondo alla proprietà e sono responsabile delle filiali di:

- Verona: composta da quattro area manager, tre tecnici, una assistente
- Roma: composta da un capo filiale, due area manager, due tecnici, una assistente
- Milano: composta da un capo filiale, due area manager, due tecnici, una assistente

Contenuti professionali

Sono Responsabile della:

- definizione delle strategie commerciali relative al mercato italiano e dell'Est Europa (Slovenia, Croazia, Serbia, Bosnia.....)
- vendite e dei risultati commerciali (volumi, mix prodotti e redditività)
- sviluppo dei mercati dell'Est Europa
- delle attività relative al marketing operativo
- della gestione di alcuni dei clienti più importanti e di alcune delle trattative di particolare complessità

Canale di vendita

I clienti sono: imprese, concessionari, importatori, distributori di attrezzature per l'edilizia e noleggiatori.

Ogni filiale gestisce una rete di alcuni agenti plurimandatari e/o segnalatori.

Il fatturato è composto da vendita e noleggio

GENNAIO 2007 -> OTTOBRE 2008

RESPONSABILE COMMERCIALE c/o azienda leader nel settore dei monoblocchi prefabbricati ad uso temporaneo

Quadro organizzativo:

rispondo alla proprietà e gestisco le filiali di:

- Ferrara: composta da due venditori, un assistente
- Venezia: composta da due venditori, un assistente
- Alessandria: composta da un capo filiale, quattro venditori, un assistente
- Roma: composta da un capo filiale, un venditore, un assistente
- Napoli: composta da un capo filiale, due venditori, un assistente
- Brindisi: composta da un capo filiale

Contenuti Professionali

sono responsabile delle:

- vendite e dei risultati commerciali
- sviluppo dei nuovi mercati
- implementazione di nuove metodologie e procedure
- ricerca, selezione e assunzione di tutto il personale di vendita

DICEMBRE 2008 -> OGGI

Canale di vendita

I clienti sono le grandi e medie aziende di tutti i settori merceologici.
Il fatturato è composto da noleggio e vendita

DIRETTORE APPROVVIGIONAMENTI SERVIZI E MARKETING c/o Acque Veronesi S.c.a.r.l.

Dimensione della posizione

Rispondo al Direttore Generale,

Quadro organizzativo

Gestisco gli uffici:

- Comunicazione e marketing: composta da tre risorse
- Approvvigionamenti: composto dal responsabile, che coordina quattro risorse
- Produttivi: composto dal responsabile che coordina sei risorse
- Sportelli: composto dal responsabile che coordina undici risorse su otto sportelli, che garantiscono il servizio alla clientela sulla provincia di Verona
- Servizio operativi alla Clientela: composta dal responsabile che coordina otto operai e un assistente
- Ufficio Relazioni con il Pubblico: composto da due risorse
- Service per Verona: sia per il servizio di call center, sia per il front e back office per tutti gli utenti di Verona stimati in circa 140.000 clienti

Inoltre sono impiegate altre risorse con contratti a tempo determinato (lavori socialmente utili, interinali, contratti a progetto...) e società che forniscono le loro prestazioni dopo regolare procedura di gara (Lievo contatori, lettura contatori...)

Finalità del ruolo

Partecipo alla elaborazione degli obiettivi in materia di governo della spesa e li trasferisco all'organizzazione attraverso la definizione delle politiche di approvvigionamento e i regolamenti interni nel rispetto della legislazione vigente.

Individuo le aree e i processi in cui avvio i progetti di risparmio strategico, supervisiono il processo di approvvigionamento al fine di garantire la disponibilità di beni e servizi nel rispetto della legislazione vigente, dei regolamenti interni dei tempi, dei costi e della qualità.

Elaboro e rispetto il BDG annuale. Definisco gli standard operativi ed i livelli di servizio alla clientela (Produttivi e Clientela Diffusa)

Recepisco le linee di indirizzo di stile e di immagini aziendali e le trasferisco alla organizzazione attraverso le definizioni degli stili e delle best practises nel rapporto con la clientela, i fornitori, i soci e le funzioni interne.

Definisco le politiche di accertamento e le modalità di recupero delle situazioni di irregolarità negli allacciamenti e negli scarichi.

Organizzo il lavoro aumentando l'efficacia e l'efficienza dei collaboratori

Partecipo stabilmente all'interno di Viveracqua, al gruppo di lavoro Gare e Appalti

Responsabilità del:

- BDG di acquisto e del BDG dei ricavi
- Rispetto complessivo della legislazione e dei regolamenti aziendali nelle procedure di acquisto e nelle gare di appalto
- Rispetto dei principi di massima competitività e trasparenza in ambito approvvigionamenti
- Rispetto complessivo della legislazione in materia ambientale
- Rispetto della carta dei servizi

STUDI

- Diplomato nel 1985 come Perito Elettrotecnico nel primo corso sperimentale in energie alternative, con la votazione di 48/60
- Iscritto alla facoltà di Scienze Politiche- indirizzo economico, presso l'Università di Genova. In qualità di studente lavoratore ho superato dodici esami con la media di 27/30. A causa dei crescenti impegni lavorativi ha scelto di interrompere gli studi
- Nel 1985 ho passato un mese in California per approfondire la lingua inglese

CORSI DI FORMAZIONE E INFORMAZIONE

- 2013 "AUA tra presente e futuro" – (1 giorno)
- 2013 "Il RUP nei servizi e forniture" – Maggioli (1 giorno)
- 2012 "I settori speciali" – Maggioli (1 giorno)
- 2012 "La disciplina delle autorizzazioni delle acque reflue" – TI Forma (1 giorno)
- 2012 "In Riso Veritas" Galgano – (2 giorni)
- 2011 "Coaching" Axteria - (5 giorni)
- 2011 "Il budget degli acquisti" Milano 1 giorno
- 2011 "Gli appalti nei settori speciali" Maggioli – Milano (1 giorno)
- 2011 "Il Rup e gli appalti pubblici cosa cambia dal 9.6.2011" Maggioli – Bolzano (1 giorno)
- 2011 "Excel avanzato" – Verona (25 ore)
- 2010 "promuovere creatività ed imprenditorialità" innovazione Federmanager – Luiss Roma (2 giorni)
- 2010 "La tutela dei dati personali nell'attività amministrativa e nei rapporti di lavoro" – comune di Verona
- 2010 Innovazione imprenditoriale "Gestire, organizzare i processi di innovazione" innovazione Federmanager – Luiss Roma (2 giorni)
- 2009 "Dlgs 106/2008, Dlgs 231/2001"
- 2009 "Procedure di gara & Aggiudicazione dell'Appalto" Optime (2 giorni)
- 2009 "Sviluppo della leadership" coaching and coaching (12 giorni)
- 2009 "Analisi economico finanziaria per progetti speciali" Studio Corrà Lpscky (2 giorni)
- 2008 "L'ascolto" D'Atri (1 giorno)
- 2007 "Organizzazione e Cambiamento" Soc. CL&A
- 2006 "Leadership" Soc. Coaching (5 giorni)
- 2006 "Leadership per il cambiamento" Soc. Hay Group (3 giorni)
- 2006 "Corso di inglese" Prof.ssa Braca
- 2004 "Corso di inglese" Pro. Mariotti
- 2003 "Internazionalizzazione delle imprese" Soc. ICI (2 giorni)
- 2002 "Come autorizzare i dati di bilancio e venduto" Soc. ICI (2 giorni)
- 2002 "Comunicare e fare impresa" Soc. UIB (1 giorno)
- 2001 "Le competenze di comunicazione in una società che cambia" Soc. UIB (1 giorno)
- 1996 "Sviluppo della personalità" Soc. MIND CONSULTING (7 giorni)
- 1995 "Come prendere le decisioni in azienda – Problem Solving, finding, decision making..." Soc. Sigma Consult (3 giorni)
- 1993 "Parlare in pubblico" Soc. Staff (3 giorni)
- 1992 "Account management nelle vendite indirette" Soc. Staff (2 giorni)

Capacità e competenze personali

Madrelingua **Italiano**

Altra lingua **Inglese**

Autovalutazione
Livello europeo (*)

Comprensione		Parlato		Scritto
Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	
discreto	discreto	discreto	discreto	discreto

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

Capacità e competenze informatiche

- Office
- Internet e posta elettronica
- Sap
- Archiflow

Hobbies

- Sport: boxe, nuoto e saltuariamente windsurf
- Lettura: filosofia, management e narrativa

Patente

B

Ulteriori informazioni

AUTOVALUTAZIONE

Sono una persona onesta, responsabile, determinata e creativa.

Sono abituato a ragionare in termini di obiettivi e di risultati, sono abituato a lavorare in team e in autonomia all'interno di dinamiche aziendali anche complesse.