

CURRICULUM VITAE

DI

ALESSANDRO DE MARCHI



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome e Cognome	Alessandro De Marchi
Indirizzo	Via Pecorari 6, 26100 Cremona (CR)
Telefono	+39 340 5159965
E-mail	demarketing@email.it
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	23 marzo 1978

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali Obiettivi Raggiunti

Da Maggio 2018

**Gruppo Clerici – Idras
(Brescia – BS)**

Idrotermosanitaria

Area Manager BS-CR

Gestione commerciale della Zona direzionale e della provincia di Brescia e Cremona

Budgeting e Forecasting mensile (Income, Outcome, Gross Margin)

Reporting alla Direzione Vendita dei progetti in essere di tipo commerciale (risorse impiegate, ROI, timings)

Activity e Target Planning in condivisione con Direzione Generale, Direzione Vendite e Ufficio Commerciale.

Attività sistematica di controllo della situazione del credito

Interfacciamento con ufficio logistica, magazzino e ufficio acquisti delle diverse filiali su territorio Lombardo per la gestione degli ordini

Gestione e attività di consulenza tecnica con clienti, key client.

Supporto a Ufficio tecnico per la gestione delle stratigrafie e dei capitoli,

Organizzazione di eventi a supporto della clientela, eventi tecnici nazionali, sessioni di addestramento interno ed esterno

Collaborazione nell'organizzazione di progetti ed eventi organizzati dal Dipartimento Commerciale del Gruppo

Utilizzo di Outlook, Mistral, Pacchetto Office

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali Obiettivi Raggiunti

Da Maggio 2017 a Dicembre 2017

**Il canguro Packaging
(Reggio Emilia – Italy)**

Azienda operante nel settore del packaging alimentare, chimico, building
 Temporary Manager con mansioni Strategiche
 Key accounting area Europa
 Start Up e organizzazione di network commerciali
 Strutturazione Budget / Forecast e relativo follow up
 Business Planning per nuove Piattaforme Produttive e Distributive
 Sviluppo piano di Marketing
 Gestione finanziaria concordata con CEO e CFO
 Gestione del Credito, Bilancio e S.P. con Ufficio Amministrazione e Finanza
 Gestione R&D con dipartimento produzione
 Creazione di nuove figure professionali all'interno dell'azienda (Logistica, Evasione ordini, Commerciale)
 Start Up Supply Chain aziendale
 Interfacciamento con Consulenza per ERP aziendale
 Condivisione Marketing Strategy con CEO

Organizzazione di eventi a supporto della clientela, eventi tecnici internazionali, sessioni di addestramento interno ed esterno

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali Obiettivi Raggiunti

Da Settembre 2016 a Maggio 2017

**Il Canguro Packaging
(Reggio Emilia – Italy)**

Azienda operante nel settore del packaging alimentare, chimico, building
 Export sales and marketing
 Key accounting area Europa
 Start Up e organizzazione di una rete commerciale (11 agenzie e distributori sul territorio globale)
 Strutturazione Budget / Forecast e relativo follow up
 Business Planning per nuove Piattaforme Produttive e Distributive
 M&A di siti produttivi esteri
 Gestione finanziaria concordata con CEO e CFO
 Gestione del Credito, Bilancio e S.P. con Ufficio Amministrazione e Finanza
 Gestione R&D con dipartimento produzione
 Creazione di nuove figure professionali all'interno dell'azienda (Logistica, Evasione ordini, Commerciale)
 Start Up Supply Chain aziendale
 Interfacciamento con Consulenza per ERP aziendale
 Condivisione Marketing Strategy con CEO

Organizzazione di eventi a supporto della clientela, eventi tecnici internazionali, sessioni di addestramento interno ed esterno

Utilizzo di Outlook, Business Objects, SAP, CAD

- Date (da – a) Da dicembre 2002 a Agosto 2016
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Sirap Insulation Srl associated with Soprema Group (ex Italcementi Group) (Brescia – Italy)**
- Tipo di azienda o settore Azienda chimica operante nel settore dell'isolamento termo acustico edilizio ed imballaggio alimentare
- Tipo di impiego Area Manager
- Principali Obiettivi Raggiunti Gestione commerciale agenzie area Nord Ovest Italia e della Zona direzionale della provincia di Bergamo Lodi, Cremona
Budgeting e Forecasting mensile (Income, Outcome, Gross Margin)
Selezione delle Risorse Umane di competenza della propria Area
Reporting alla Direzione Vendita dei progetti in essere di tipo commerciale (risorse impiegate, ROI, timings)

Activity e Target Planning in condivisione con Direzione Generale, Direzione Vendite e Ufficio Commerciale.
Attività sistematica di controllo della situazione del credito con l'ufficio Amministrazione e Finanza
Interfacciamento con dipartimento produzione e ufficio logistica per la verifica dell'avanzamento degli ordini.

Gestione e attività di consulenza tecnica con agenzie , clienti, key client, big players, decision makers

Organizzazione di eventi a supporto della clientela, eventi tecnici nazionali, sessioni di addestramento interno ed esterno

Collaborazione nell'organizzazione di progetti ed eventi organizzati dal Dipartimento Commerciale di Sirap Insulation Srl per Italcementi Group ora Soprema Group

Utilizzo di Outlook, Business Objects, Arxivar, Quest Vision, CAD

- Date (da – a) Dicembre 2001 - dicembre 2002
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Cargill SpA – Agribrands Europe (Milano – Italy)**
- Tipo di azienda o settore Zootecnico Agroalimentare
- Tipo di impiego Sales Manager
- Principali Obiettivi Raggiunti Gestione commerciale della provincia di ReggioEmilia
Dialogo sistematico e rapporto diretto con clienti
Reporting al management Tecnico d'Area

Posizione successiva:
Responsabile Formulazione
Mansioni: uso sistematico di software per la formulazione degli ingredienti e medicinali nei prodotti per l'alimentazione animale
Reporting al Management del Dipartimento Formulazione

ISTRUZIONE

- Date (da – a) 1997 – 2001
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione NYU New York University
BA of Honours in Business Administration (Marketing)
Graduation Thesis on “Customer Management”
- Date (da – a) 1992 – 1997
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Liceo Classico “G.Vida” di Cremona
- Date (da – a) 1990 – 1992
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Scuola Media “Beata Vergine” di Cremona

CORSI DI FORMAZIONE

- Date (da – a) Da gennaio a luglio 2015
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Training Meta Srl Castenaso (Bo)
presso Verolanuova (BS)
- Titolo del corso e durata Finanza e controllo
- Date (da – a) Da gennaio a luglio 2011
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Training Meta Srl Castenaso (Bo)
presso West Garda Hotel Padenghe del Garda (Bs)
- Titolo del corso e durata Comunicare efficacemente
- Date (da – a) Da gennaio a luglio 2007
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Training TRC the ruling company (MI)
presso Palazzo stelline (MI)
- Titolo del corso e durata The Customer Satisfaction
- Date (da – a) Da gennaio a luglio 2005
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Istituto Giordano Bellaria (RN)
- Titolo del corso e durata Performance acustiche e normative in ambito edilizio
- Date (da – a) Da gennaio a maggio 2016
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Tag commander
- Titolo del corso e durata Performance del Tag management Vs Google Tag management e Google analytics
- Date (da – a) Giugno 2016
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione BIM
- Titolo del corso e durata Building information Modeling

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	HR, Economics, Sales and Marketing management Profit Analysis (GM, ROI, ROE) Target Incentives attraverso innovazione e collaborazione Team Leading Team Working
CAPACITÀ E COMPETENZE INFORMATICHE	Microsoft Office – MS Word, Excel, PowerPoint, Access, outlook Lotus notes Business Objects Arxivar Quest Vision SAP AS 400 Divalto Google Tag manager Google Analytics
PRIMA LINGUA	Italiano
ALTRE LINGUE	
INGLESE	
• Capacità di lettura	Ottima
• Capacità di scrittura	Ottima
• Capacità di espressione orale	Ottima
TEDESCO	
• Capacità di lettura	Scolastica
• Capacità di scrittura	Scolastica
• Capacità di espressione orale	Intermedia
FRANCESE	
• Capacità di lettura	Intermedia
• Capacità di scrittura	Scolastica
• Capacità di espressione orale	Intermedia
ULTERIORI INFORMAZIONI	Team Leader dalla connotazione strategica nel target achievement. Attento Resource Manager (umane, economiche, tempo). Orientato alle Sfide, Professionali e Personali. Dinamico e sportivo
PATENTE O PATENTI	Patente A e B, automunito

Il sottoscritto è a conoscenza che, ai sensi dell'art. 26 della legge 15/68, le dichiarazioni mendaci, la falsità negli atti e l'uso di atti falsi sono puniti ai sensi del codice penale e delle leggi speciali. Inoltre, il sottoscritto autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dal D.lgs 196/03.

Cremona, Febbraio 2018