

Curriculum Vitae Ing. Massimo Mantovani



+39.328.6013083



massimo.mantovani@gmail.com



[massimomantovanisuskype](https://www.skype.com/people/massimomantovanisuskype)

Sono un ingegnere, global key account manager sr dinamico fortemente orientato agli obiettivi commerciali, alla realizzazione di partnerships ed all'identificazione di opportunità di sviluppo anche trasversali alla vendita diretta. Sono arrivato a questo ruolo dopo aver maturato una seniority di anni come freelance tecnico commerciale ed Inspector/Expeditor. Parlo fluentemente l'inglese, e conosco le basi russo e francese (lingue che ho dovuto saltuariamente utilizzare durante il mio percorso professionale). Nell'attuale azienda, dal mio ingresso è stata incorporata un'azienda di prodotti semilavorati; sono quindi stato coinvolto nella formazione del personale neoassunto. Ho ampliato la rete vendita estero, gestendo la contrattazione e l'apertura di agenzie di rappresentanza in Messico, Korea, Francia, Benelux, Spagna, Regno Unito, Stati Uniti. Gestisco le negoziazioni con OEM and EPC contractors. Mi sono occupato fino a febbraio 2016 della partnership con "Steer Engineering Ltd."-(India) e "PSI Polymers Inc."-NC(USA) per lo sviluppo del marketshare italiano di estrusori bi-vite e pompe ad ingranaggi per massa fusa.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

06/2015 ad oggi come Business developer @ FILTEC s.r.l. - Materie plastiche

Sono chiamato a gestire sia le attività commerciali attraverso la definizione delle azioni di marketing, sia il recruiting e training della forza vendita. Mi occupo delle trattative di vendita e definisco i parametri di partnership con agenzie commerciali/distributori. Partecipo attivamente a fiere/eventi in rappresentanza dell'azienda gestendo la relazione con clienti acquisiti/potenziali, partecipando come oratore a forum/eventi. Mi interfaccio saltuariamente con il personale di ufficio tecnico per il dimensionamento degli impianti "custom made". Realizzo le presentazioni destinate alla direzione aziendale su SAL progetti.

02/2012-05/2015 come Sales manager / Consulente organizzativo (freelance) @ FILTEC s.r.l.

Mi sono occupato dello sviluppo ed organizzazione della rete vendita sia in Italia che all'estero, occupandomi direttamente anche della formazione degli operatori vendite.

Gestivo le relazioni con gli enti ed associazioni commerciali (Union Camere, Unindustria, Camere di Commercio, ICE). Ho partecipato a diversi progetti riguardanti la comunicazione aziendale, area WEB e documentazione commerciale.

In qualità di consulente organizzativo ho condotto il PROGETTO "OCU" : Check-up organizzativo aziendale

05/2010 -05/2014 Tecnico comm. / Proposal manager (freelance) @ Engin Plast s.r.l. - Materie plastiche

Le mansioni di cui mi sono occupato vertevano principalmente su due versanti :

Mansioni tecniche: Gestione dei gruppi di lavoro per il dimensionamento degli impianti oggetto di vendita
Organizzazione delle procedure gestionali del processo ordine/commissa. Codifica componenti ed implementazione in "SAP Business One".

Mansioni commerciali: Predisposizione della documentazione di progetto, raccolta delle specifiche cliente per individuazione dell'offerta tecnica. Gestione delle relazioni con gli enti ed associazioni commerciali.

Curriculum Vitae Ing. Massimo Mantovani

01/2010-03/2014 Expeditor / Inspector (freelance) @ ST, MOODY INT., INTERTEK - Oil & Gas, Energia

Ho condotto attività ispettive, di expediting e quality control su incarico di agenzie indipendenti coordinando i gruppi di lavoro nell'esecuzione dei test di accettazione. Mi sono occupato della verifica della documentazione di progetto, delle conformità di legge e degli accordi fra le parti sulle caratteristiche di prodotto. Ho redatto apposita reportistica di ispezione, con focus su anomalie riscontrate ed azioni correttive introdotte per risolverle.

02-09/2009 Sales manager @ NOVOCERAM Sas (freelance) : Saint Vallier(FR) - Materiali Ceramici

Consolidamento delle vendite nei mercati ex-URSS. Redazione della reportistica periodica e aggiornamento dei budget sull'evoluzione delle attività in corso. Consulenza ai progettisti on-site.

07/2007-10/2009 Sales manger junior @ DADO GROUP (freelance) – Bo(IT) - Materiali Ceramici

Sviluppo e consolidamento delle vendite nei mercati ex-URSS e Repubbliche Baltiche attraverso un iniziale periodo di formazione e affiancamento ad un agente senior. Redazione della reportistica periodica e aggiornamento dei budget sull'evoluzione delle attività in corso. Consulenza ai progettisti on-site

06/2006-07/2007 Business Process Analyst @ CRIF S.p.a. : Bologna, IT - Sistemi di informazioni creditizie

Studi di progetto su automatismi decisionali legati ai processi di accesso al credito. Profilatura dei ruoli del processo web decisionale relativo. Redazione della documentazione funzionale di progetto.

02/2005-05/2006 Process Analyst @ HERA S.p.a. : Bologna, IT - ENERGIA (gas, acque, rifiuti)

Analisi delle variazioni nei processi connessi all'introduzione dei nuovi sistemi informativi (SAP, SIEBEL). Gestione della documentazione di flusso di alcuni processi aziendali.

FORMAZIONE PROFESSIONALE

10/2015 – 07/2016 Master : Direzione aziendale e strategica @ CTC Bologna

04/2016 Traninig course : Automatic screen changer @ Ettliger Kunststoffmaschinen GmbH - Königsbrunn (Germania)

10/2015 Training course : TSE - business approach @ Steer Engineering Ltd. – Bangalore (India)

02/2015 Training course : EGP & SC – business approach @ PSI Polymers Inc. - Conover, NC (Stati Uniti)

02/2013 – 03/2013 Corso di Formazione: Export Business School @ Unicredit Banca con UNIFE

01/ 2013 Corso di Formazione: La comunicazione del brand nei mercati internazionali @ Unindustria-Ferrara

12/2012 Corso di Formazione: Realizzazione di un BP per l'estero @ Unindustria-Ferrara

Altri corsi di formazione minori tra 2006 ed il 2012

FORMAZIONE ACCADEMICA

02/2014-07/2014 : Master in : Manager di reti di impresa @ UNIMORE

09/2004 – 05/2005 Corso di formazione : progetto PIL @ UNIFE.

12/2004 Esame Di Stato per esercizio della professione di ingegnere @ UNIBO

Curriculum Vitae Ing. Massimo Mantovani

10/2004 Laurea In Ingegneria Elettronica (Laurea Magistrale) con valutazione 101/110 @ UNIFE. Tesi in Telecomunicazioni, titolo "Sistemi a Banda Ultra larga" .

07/1992 Maturità tecnica, Perito Sistemista Informatico con valutazione di 60/60esimi I.T.I.S. "N. Copernico" di Ferrara.

CONOSCENZE TECNICO LINGUISTICHE

Lingue Straniere Inglese: C1 Russo : B1, Francese: B1

Conoscenze Normative : DM 2004/42/CE (Direttiva Macchine), IEC 61439-1 (Low voltage switchgear)
UNI 1412102-2010, UNI 1384901-2008, UNINI 1210000-2010, UNINI 1384902-2008

Conoscenze Informatiche SAP Business One, MS-Dos, Windows, Linux (fondamenti), IOs, Visio, CreditFlow (CRIF Product), MS Office, Publisher, C, C++, Matlab, Pascal;

ALTRE INFORMAZIONI

Disponibile a trasferte Italia/Estero. Disponibile al trasferimento Italia/Estero.

Interessi Personali

Musica : Coltivo da sempre una passione particolare per la musica. Ho fatto per alcuni anni il DJ. Ho studiato il mandolino, ed ora studio il pianoforte.

Sport : Dedico parte del mio tempo libero allo sport, in particolare ginnastica. Ho praticato per alcuni anni arti marziali.

Volontariato Ho prestato attività di volontariato con disabili adulti presso Serena Soc. Coop Onlus di Ferrara (ref. Dott.ssa Schianchi)

Informazioni personali e contatti

Data di nascita : 24/01/1973;

Automunito. Patenti A, B

Residenza : Ferrara, via Droghetti, 4

Servizio civile : Dispensato

Stato Civile : Celibe

Tel : +39.328.6013083

Email: massimo.mantovani@gmail.com

Skype : massimomantovanisuskype

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/massimo-mantovani-a36794>

Massimo Mantovani