

CURRICULUM VITAE

DATI PERSONALI

Nome	CAPALBO, Gianni
Domicilio	FANO (PU), ITALIA
Telefono Italia	+39 3351201190
E-mail	gianni.capalbo@gmail.com
Luogo e data di nascita	FRAUENFELD (SVIZZERA) 03.03.1973.

PERCORSO PROFESSIONALE

2017 - ATTUALMENTE

EXPORT KEY ACCOUNT MANAGER – temporary top manager

EFFEBI SPA

SANT'IPPOLITO, FANO

Produzione arredi – shopfitting – bespoke spaces

(www.ffebspa.it)

- Organizzazione e conduzione fiera internazionale Euroshop 2017 Düsseldorf
- Implementato rete vendite estere con acquisizione di nuovi clienti direzionali
- Definizione strategie commerciali aziendali garantendo efficienza, efficacia, redditività e creazione di valore aggiunto
- Sviluppo portafoglio clienti direzionali in particolar modo per aree Nord Africa (Marocco in primis), Francia, Regno Unito
- Introduzione e sviluppo del servizio “customer care” post vendita

2013 - ATTUALMENTE

socio, DIRETTORE COMMERCIALE

FRIGOVENT doo

MLADENOVAC, SERBIA

Produzione metalmeccanica, abbattitori di temperatura, rigeneratori alimentari, banquet – settore HORECA – B2B e B2C

(www.frigovent.net)

FASE DI START UP:

- Elaborato piano industriale e produttivo
- Individuato, via Confindustria, azienda serba OEM (www.frigovent.rs).
- Acquistato macchinari industriali lavorazione inox (Amada Pega, Schiavi, Europoliuretani, Galileo).
- Acquisito *know how*, disegni tecnici, consulenze di esperti & personale tecnico.
- Ideati ex-novo brand aziendale, linee di prodotti, documentazione tecnica e catalogo commerciale.

FASE A REGIME:

- Avviato, organizzato, coordinato e gestito:
 - acquisti componenti e relativo magazzino;
 - marketing - sito internet, traduzione in 5 lingue, social network, materiale pubblicitario, Billboard;
 - aspetti commerciali - fatturazione, trasporti, aspetti doganali e burocratici, istruzioni d'uso, garanzia, certificazioni;
- Garantito solido portafoglio di clienti internazionali organizzati su ciclici acquisti cadenzati, ampiamente sufficienti per le capacità produttive raggiunte.

2010 - 2013

DIRETTORE COMMERCIALE

FOINOX SPA

CONEGLIANO, TV,

Produzione metalmeccanica inox – forni industriali e abbattitori di temperatura – settore HORECA – B2B

- Diretto, organizzato, coordinato e gestito uffici commerciale esteri & marketing.
- Elaborati piano strategico commerciale e piano marketing mix.
- Acquisito nuovi clienti internazionali di grandi dimensioni come Metrò France, Groupe Eurochef, GGM Gastro Deutschland, BCI PRO Algeria, Kayalar e Oztiryakiler Turkey.

2007 – 2010

EXPORT MANAGER

FOINOX SPA

- Gestito e sviluppato portafoglio di selezionati clienti direzionali.
- Definito accordi commerciali e termini tecnico-organizzativi per le fasi di produzione, personalizzazione, implementazione e post vendita dei prodotti.
- Gestito relazioni commerciali internazionali & ordinativi calendarizzati.
- Principali mercati: Europa occidentale (Francia, Germania, Benelux, paesi scandinavi, Irlanda, Portogallo, Spagna), Europa centro meridionale (Austria, Ungheria, Romania, Serbia, Slovenia, Croazia, Bosnia, Grecia, Turchia), paesi extraeuropei (Russia, Israele, Giappone, Algeria, Marocco).
- Nel 2010 RESIDENT MANAGER in Belgio/Bruxelles per implementazione regionale

2006 – 2007

VICE DIRETTORE DI PRODUZIONE - Responsabile import & acquisti

VEGA 3 SPA

MILANO

Produzione decentralizzata e importazione dalla Repubblica Popolare Cinese di prodotti finiti plastici, lignei e metallici

- Commissionato ed indirizzato l'iter produttivo in Cina, Shenzhen.
- Individuato/selezionato produttori e stabilito rapporti commerciali di importazione
- Coltivato e consolidato le relazioni con committenti italiani ed europei. (Barilla, Ferrero; BP, Agip)

1997 -2005

2001 – 2005 COMMISSARIO STRAORDINARIO (nomina 2° mandato da Giunta Regionale Veneta)

1997 – 2001 PRESIDENTE (eletto dal Consiglio di Amministrazione)

1996 – 1997 CONSIGLIERE DI AMMINISTRAZIONE (Carica di rappresentanza elettiva)

ESU di Venezia - Azienda Regionale per Diritto allo Studio Universitario

VENEZIA

Azienda regionale di servizi: alloggi, mense, biblioteche, borse di studio, orientamento al lavoro.

- Con funzioni di programmazione e indirizzo, sono intervenuto sulla gestione e la riorganizzazione dell'azienda acquisendo ampie competenze di *management* aziendale e gestione di bilanci
- Al fine di realizzare gli obiettivi prefissati ho inoltre svolto mansioni di *fundraiser* reperendo risorse finanziarie aggiuntive con contratti di utilizzo estivo sottoscritti direttamente negli Stati Uniti con 4 diverse Università americane (nel 2002).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2016 – 2017	Bologna Business School (BBS) - Master Business Administration (MBA)
2015 2005 – 2006	membro Confindustria Serbia - rappresentante territoriale regione <i>Šumadija</i> Centro europeo di formazione “Pisani” , Venezia. Marketing import/export paesi emergenti dell’Est Europa. Esperto di marketing import/export
1992 - 2005	Università Ca’ Foscari di Venezia Corso di laurea in Lingue e letterature straniere, Facoltà di Lingue Orientali Principali materie: lingua e letterature cinese, lingua mancese, lingua inglese, arte, storia, religione e filosofia dell’Asia Orientale Laurea magistrale (MA) in Lingue e Civiltà Orientali.
1987 - 1992	Istituto tecnico e commerciale per geometri di Acri (CS) Ragioneria, tecnica computistica Diploma scuola media superiore in ragioneria
1979 - 1987	Collegio religioso “Scalabrini Gmür” di St. Gallen (Svizzera) Scuola dell’obbligo

CAPACITÀ E COMPETENZE

LINGUISTICHE:

Italiano madrelingua

	Capacità di lettura		Capacità di espressione orale	Capacità di scrittura
	Ascolto	Lettura		
Inglese	Ottima	Ottima	Ottima	Buona
Francese	Ottima	Ottima	Ottima	Buona
Tedesco	Buona	Buona	Buona	Ottima
Cinese mandarino	Discreta	Buona	Discreta	Buona
Serbo	Discreta	Discreta	Discreta	Buona
Portoghese	In apprendimento			

PROFESSIONALI:

Forma mentis e vocazione alla costruzione e/o implementazione di moderne aziende metalmeccaniche di piccole-medie dimensioni;

Riconosciute capacità relazionali e abilità di interfacciare interlocutori di livello in lingua con finalità commerciali;

Doti di negoziazione, dinamicità professionale, attitudine al *problem solving* e alla creazione di valore aggiunto;

Propensione ad operare nel raggiungimento di obiettivi commerciali e di vendita;

Attitudine all’organizzazione, coordinamento e gestione di risorse umane, *team building* & strutture amministrative.

TECNICHE:

Pacchetto completo MS Office. AS400. SAP. CRM. Photoshop. Solid Edge 3D. AUTOCAD 2D

PATENTE:

Patente di guida di tipo B, acquisita nell’anno 1993 – *mai perso un punto*.

PROFILO:

Elegante presenza, savoir faire e antica educazione comportamentale