



**FORMATO
EUROPEO PER IL
CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	Mario Gucciardo
Domicilio	Via Chichignolo n°23 – 12048 Sommariva del Bosco (CN)
Telefono	+39 – 340/1478231 / +39 – 366/9103668
E-mail	<u>mario.gucciardo@libero.it</u>
Nazionalità	ITALIANA
Data di nascita	TORINO – 12/08/1977

ESPERIENZA LAVORATIVA

•**Date – dal 2001 al 2005**

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

•**Principali mansioni e responsabilità**

SODICAM ITALIA Spa (Renault Italia Spa)

Automotive

Commercial Consultant Rete Concessionari / Rete Officine Autorizzate Renault Italia

Gestione commerciale della Rete Autorizzata Renault sulle regioni Piemonte / Liguria / Valle d'Aosta, attività di vendita e consulenza finalizzata al raggiungimento dei target assegnati.

Focus ed analisi delle attività Post-vendita sui Concessionari

ESPERIENZA LAVORATIVA

•**Date – dal 2005 al 2007**

•*Nome e indirizzo del datore di lavoro*

•Tipo di azienda o settore

•Tipo di impiego

•Principali mansioni e responsabilità

SODICAM ITALIA Spa (Nissan Italia Spa)

Automotive

Commercial Consultant Rete Concessionari / Rete Officine Autorizzate Nissan Italia

Gestione commerciale della Rete Autorizzata Nissan sulle regioni Piemonte / Liguria / Valle d'Aosta / Lombardia, attività di vendita e consulenza finalizzata al raggiungimento dei target assegnati.

Focus ed analisi delle attività Post-vendita sui Concessionari

ESPERIENZA LAVORATIVA

•**Date – dal 2007 al 2008**

•*Nome e indirizzo del datore di lavoro*

•Tipo di azienda o settore

•Tipo di impiego

•Principali mansioni e responsabilità

HILTI ITALIA Spa

Industrie e Pubbliche Amministrazioni

Key Account Manager Industrie & Pubbliche Amministrazioni

Gestione commerciale della Rete Grandi Industrie e Pubbliche Amministrazioni. Attività di vendita e consulenza tecnica. Focus principale sulle tipologie applicative legate alla realizzazione di opere pubbliche e private con l'utilizzo di attrezzatura specifica.

ESPERIENZA LAVORATIVA

•**Date – dal 2008 al 2013**

•*Nome e indirizzo del datore di lavoro*

•Tipo di azienda o settore

•Tipo di impiego

•Principali mansioni e responsabilità

DICRA Spa (FIAMM BATTERIE Spa)

Automotive – Aftermarket Ricambi

Sales Area Manager North West

Sales Area Manager sulle regioni Piemonte / Liguria / Valle d'Aosta / Toscana / Umbria. Gestione della forza vendita assegnata composta da 4 venditori operanti sulla Rete Aftermarket Ricambi (Ricambisti). Gestione commerciale diretta dei principali distributori Regionali e Nazionali con attività di affiancamento e supporto. Controllo e gestione della marginalità per singola area e controllo dei rientri medi sui pagamenti. Focus settimanale e mensile con report costanti e definiti. Pianificazione target e strategie commerciali e promozionali di periodo.

ESPERIENZA LAVORATIVA

•**Date – dal 2013 al 2016**

•*Nome e indirizzo del datore di lavoro*

•Tipo di azienda o settore

•Tipo di impiego

•Principali mansioni e responsabilità

HANKOOK TIRE ITALIA Srl

Automotive – Pneumatici Vettura / Trasporto Leggero

Manager Pcr / Ltr Rete

Manager sulla rete "Dealer Hankook" settore Vettura e Trasporto Leggero con attività di vendita e coordinamento forza vendita distributori finalizzata al raggiungimento dei Target qualitativi e quantitativi. Pianificazione di attività promozionali sul territorio finalizzati alla visibilità del Brand. Controllo e gestione del credito.

ESPERIENZA LAVORATIVA

•Date – dal 2017

•Nome e indirizzo del datore di lavoro

•Tipo di azienda o settore

•Tipo di impiego

•Principali mansioni e responsabilità

HANKOOK TIRE ITALIA Srl
Automotive – Pneumatici Truck & Bus
Sales Specialist Manager

Manager sulla rete "Dealer Specialisti Truck Hankook". Gestione rete specialisti attraverso attività di vendita e supporto tecnico, analisi e pianificazione target. Gestione delle principali Flotte Mezzi sul territorio Piemonte / Liguria / Valle d'Aosta. Gestione e coordinamento rapporti di collaborazione con le principali associazioni di settore. Focus sui principali Concessionari e gestione operazioni di vendita in OE relativo al primo equipaggiamento.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Date 2007

• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Scuola Media Superiore "Maurizio Eula Savigliano (CN)" – DIPLOMA DI GEOMETRA

Corso di Comunicazione presso "Università Renault Italia"
Corso Allineamento Veicoli Industriali

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUA

INGLESE / FRANCESE

•Capacità di lettura

•Capacità di scrittura

•Capacità di espressione orale

Base

Base

Base

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

Capacità organizzative ottimali, gestione e coordinamento delle risorse umane affidate. Analisi e pianificazione target assegnati, ottima conoscenza delle dinamiche di vendita e rapporti interpersonali. Capacità di problem solving. Determinazione al raggiungimento dei target aziendali.

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

Ottime capacità di gestione ed utilizzo dei principali sistemi operativi: Office, Excel, Posta elettronica, Pdf.

PATENTE O PATENTI

Patente Cat. B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Disponibilità lavorativa su tutto il territorio Nazionale e conoscenza del tessuto imprenditoriale sui settori Automotive, Aftermarket e Centri Pneumatici sulle regioni Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta, Toscana e Umbria.

