

PROFESSIONAL RESUME

DATI PERSONALI:

Nome: **Claudio Mozzi**
Data di nascita: 18/10/1979
Nazionalità: Italiana
Indirizzo: Via Giovanni Pascoli, 14
21034 Cocquio-Trevisago (Varese) – Lombardia - Italia

Telefono cellulare: **0039 339 8104896**
Numero abitazione: 0039 0332 700389
e-mail personale: **claudiomozzi@libero.it**

EDUCATION / ISTRUZIONE:

Luglio 1998: maturità di “**perito aziendale e corrispondente in lingue estere**” conseguita presso l' Istituto tecnico per periti aziendali e corrispondenti in lingue estere “Nuccia Casula” di Varese.

Risultato finale: 48/60.

Indirizzo di studi: “**ERICA**” (Educazione alle relazioni interculturali nella comunicazione aziendale).

Lingue straniere quinquennali: Lingua e letteratura / cultura inglese e tedesca

Lingua straniera triennale (ultimo triennio): Lingua e letteratura / cultura spagnola

A.A. '98/'99 – A.A. '01/'02: Corso di laurea in **Relazioni Pubbliche (Facoltà di Scienze della Comunicazione e dello Spettacolo)** con Major in Relazioni Interne ed Esterne presso l'**Università IULM di Milano**.

24.03.03: Conseguimento della laurea in **Relazioni Pubbliche e discussione della tesi di laurea**

Professore Relatore: **Dr. Professor Dorothee Friemert** (corso “**Deutsch fuer den Beruf**”).

Titolo della tesi di laurea: “La cultura d'impresa nelle moderne realtà organizzative: il caso Bayer”.

Lingue utilizzate nella redazione dell'elaborato: **Italiano e Tedesco**

Risultato finale: 108/110.

Principali contenuti trattati: la cultura d'impresa e le sue dimensioni concettuali di espressione secondo la cultura manageriale tedesca “**Unternehmenskultur**” (“**corporate identity**” - “**corporate design**” - “**corporate behaviour**” - “**corporate communications**”)

LANGUAGE SKILLS / CONOSCENZE LINGUISTICHE:

Inglese: **Fluente (scritto e orale)**
Italiano: **Madrelingua**
Tedesco: **Buono (livello internazionale B2.2 Goethe Institut)**
Francese: **Discreto (livello orale)**
Spagnolo: Scolastico (triennio scuola superiore)

07.1993 – 12.1997: **Corsi di studi e scambi linguistico-culturali all'estero:** England (Salisbury and Oxford), Scotland (Edinburgh), Ireland (Portmarnock-Dublin), Canada (Villa Marcelline - Montréal – Québec), Germany (Fulda);

Aprile 2012 – Aprile 2013: studente di lingua e cultura tedesca presso il Goethe Institut (Centro Culturale Tedesco) di Milano. Corsi di lingua dal livello B1.2 al livello B2.2 (trimestre invernale concluso in data 13/04/13). Sostenuto in data 10.07.12 l'esame internazionale “**Zertifikat Deutsch**” passato con 260/300, Note “gut”. Votazione esame orale: 71/75.

CONOSCENZE INFORMATICHE:

Word, Power Point, **Sage (Accounts and orders processing / quotations / prices / product descriptions / codes)**, Lotus Notes, Outlook Express, ACT for Internal and External Business Communications;

PERCORSO PROFESSIONALE:

Azienda: NewPeople Team – Milano (Viale Brenta, 29)

Posizione: Docente di lingua inglese – Primo corso intensivo di lingua inglese assegnato (Inglese di base) rivolto a giovani studenti e professionisti che stanno per iniziare un percorso di carriera nel settore turistico e dei trasporti – Inglese turistico e commerciale di base

Periodo: dal 7 Novembre 2018 – in corso

Azienda: SIMAD S.r.l. (Sago Medica Group) – Pieve di Cento (Bologna)

Posizione: International Sales & Marketing Officer / Business Partner – nuovo progetto di sviluppo a livello internazionale relativo al lancio di nuovi prodotti ad integrazione di quelli trattati fino ad ora nel settore medicale della radioprotezione di cui sotto – progetto iRad (prodotti per utilizzo in Radioprotezione e C-arms) – relazioni commerciali internazionali di sviluppo con business partners esistenti e potenziali (fornitori e distributori) nei diversi Paesi di interesse sia in Europa che al di fuori dell'Unione Europea, presentazioni aziendali a supporto delle attività di sviluppo commerciale.

Organizzazione di visite internazionali e partecipazione a fiere di settore. Comunicazione interna ed esterna.

Periodo: dal 30 Agosto 2017 – contratto di collaborazione quale esterno a termine (9 Settembre 2018)

Azienda: RADIOPROTEX S.r.l., (Settore Medico della Radioprotezione), Milano

Posizione: International Sales & Marketing Business Partner / Account – business development sui mercati e territori esteri di riferimento ed interesse coprendo gli stessi contenuti di cui sotto presso la stessa società. Contratto precedente convertito in contratto a tempo indeterminato, impiegato 4° livello – CCNL terziario – della distribuzione e dei servizi (Confcommercio) –

Periodo: dal 04/06/2015 – tempo indeterminato – rapporto terminato per chiusura azienda in fase di liquidazione in data 20 Marzo 2017, data di cessazione effettiva dopo il termine di preavviso.

Azienda: RADIOPROTEX S.r.l., (Settore Medico della Radioprotezione), Milano

Posizione: Rapporto di Collaboratore a Progetto nel ruolo di International Sales & Marketing Business Partner in una piccola società a conduzione familiare nel settore medicale della Radioprotezione sia pur operativa a livello globale (Radiologia tradizionale, Cardiologia e Radiologia Interventistica, Risonanza Magnetica e Medicina Nucleare,...).

- Mercati internazionali: relazioni commerciali e di sviluppo con i distributori e fornitori aziendali nei diversi Paesi esteri di competenza a supporto del team manageriale;
- Controllo, revisione ed elaborazione di tutti gli ordini commerciali internazionali riportando le specifiche tecniche richieste ai Dipartimenti interni di competenza per il processo interno degli stessi (Produzione, Acquisti, Amministrazione, Tecnico) o ai fornitori esteri coinvolti;
- Controllo e revisione di tutte le conferme ordine estere in lingua inglese provenienti dai fornitori aziendali esteri per approvazione finale;
- Comunicazione interna ed esterna e conferma termini di pagamento e tipologia di conferme ordine come da accordi presi con i diversi distributori esteri;
- Controllo dettagliato delle specifiche tecniche da comunicare in lingua straniera e nella lingua madre e condivisione delle stesse con i vari Dipartimenti interni ed esterni / esteri per definizione ed aggiornamento dei tempi di produzione e reportistica ai clienti – production scheduling & update;
- Assistenza tecnica e di consulenza ai distributori esteri: richieste tecnico-scientifiche, condivisione richieste relative ai vari progetti internazionali nei Paesi di competenza, presentando le diverse e possibili soluzioni ed opzioni tecnico-scientifiche di prodotto;
- Gare e progetti internazionali;
- **Principali product ranges seguiti:** grembiuli ed accessori anti-x, occhiali anti-x, Protezioni Pazienti, sistemi complessi di protezione ed installazione degli stessi (barriere e schermi mobili – con vetro o acrilico piombato, grembiuli iposcopici per tavoli operatori, sistemi di protezione pensili, prodotti ed accessori di Risonanza Magnetica e Medicina Nucleare,...) – Dispositivi di protezione individuale e Dispositivi medici collettivi;

- Ruolo di traduttore ed interprete trasversalmente nel supportare tutte le funzioni aziendali;
 - Aggiornamento, revisione e traduzione di files, contenuti e descrizione tecniche su schede tecniche di prodotto o materiale, schede di sicurezza, Certificati CE, cataloghi e sezioni di prodotto, Dichiarazioni di conformità, relazioni tecnico-scientifiche emesse da laboratori ed Istituti di ricerca esterni ed indipendenti;
 - Presentazioni aziendali;
 - Business Development: ricerca costante di nuovi potenziali distributori e fornitori esteri sulla base delle direttive aziendali interne e direzionali;
 - Partecipazione e Fiere di settore internazionali e Congressi quali ad esempio MEDICA e GISE;
 - Visite dirette ai distributori esteri a seconda dei progetti;
 - **Focus prevalente sui seguenti Paesi esteri** sia per fornitura che distribuzione prodotti: Spagna, Francia, Belgio, Gran Bretagna, Estonia, Lettonia, Polonia, Slovenia, Croazia, Ungheria, Libano, Regno del Bahrain, Israele, Arabia Saudita, Germania, Norvegia, Svezia, Danimarca, Stati Uniti,...;
- Periodo:** 20/01/2014 – 03/06/2015

Azienda: **NASTRO & NASTRO S.r.l., (Settore Grafica ed Editoria)**, Germignaga (Varese)

Posizione: Insegnamento della lingua inglese ai colleghi dell'Ufficio amministrativo e commerciale il sabato mattina (corso di lingua inglese livello A1-B2 su grammatica, civiltà e cultura, conversazione)

Periodo: 15/02/2014 – fine aprile 2014

Azienda: **Aziende private diverse**

Posizione: Collaboratore esterno per sole attività di traduzione a supporto di progetti ed iniziative relativi a pubblicazioni (testi pubblicati su libri e prodotti stampati) e sviluppo corporate identity (traduzioni a supporto del lancio del nuovo sito istituzionale in lingua inglese e tedesca)

Periodo: Marzo 2013 – fine maggio 2014

Azienda: **BRAVOSOLUTION S.p.A. (GRUPPO ITALCEMENTI)**

Posizione: Market Operations Analyst (eSourcing Analyst) all'interno del **Market Operations Centre UK** presso la sede BravoSolution di Milano, ufficio che dipende dalla sede di Londra – unico italiano all'interno dell'Ufficio – Team leader di madrelingua inglese tuttora in carica per eventuali referenze: Dr.ssa Claire Cotton / Dr.ssa Maria Mauriello

Periodo: 14/01/2013 – 31/12/2013

Descrizione contenuti e attività: supporto al team di madrelingua inglese nella gestione delle relazioni di assistenza tecnica a supporto di **buyers** e **suppliers** nell'utilizzo degli oltre cento Portali aziendali ai fini della gestione di gare d'appalto ("tenders" – opportunities) prevalentemente nel settore della pubblica amministrazione. Supporto fornito all'ufficio tedesco di Monaco di Baviera nel seguire le relazioni con clienti in diversi Paesi esteri di riferimento quale supporto tecnico.

Lingue utilizzate: Inglese e Tedesco

Azienda: **NASTRO & NASTRO S.r.l., (Settore Grafica ed Editoria)**, Germignaga (Varese)

Posizione: Interprete (Tedesco e Inglese) e Supporto team area commerciale

Periodo: 31/08/2012 – 31/10/2012 (contratto in somministrazione con Randstad)

Descrizione dei contenuti: Supporto management e team mercato di lingua tedesca. Traduzioni di dati e comunicazioni tecniche e corrispondenza con clienti esistenti e potenziali sul mercato svizzero. Visite dirette con il management presso clienti esistenti e potenziali partner quale interprete e traduttore (presentazione range produttivo e stesura offerte commerciali).

Azienda: **AmRay Medical**, Unit 10, Greenhills Business Park, Drogheda, Co. Louth, **Ireland, EIRE** / EU (website: www.amray.eu)

Posizione / Job title: International Business Administrator / Account Executive – Customer Service and Office Administration

Periodo: 26/03/'07 – 31/03/10

Descrizione dei contenuti: - Customer liaison Officer

Divisione: Personal Radiation Protection (x-ray protective aprons and accessories, Personal Protective Equipment - PPE): il settore della radioprotezione (grebbiuli anti-x ed accessori di radiologia per

pazienti ed operatori);

- gestione rapporti commerciali e business development worldwide con distributors, end users, suppliers;

- **Mercato europeo**: focus sui mercati e business

partners Belgio, Cipro, Finlandia, Francia, Germania, Greece, Italia, Olanda, Spagna e UK;

- **Mercati non UE**: United Arab Emirates, Saudi Arabia, Iran, Egypt, Syria,

Malaysia, Hong Kong;

- **Management Support nella figura di Assistente di Direzione** (Management team – Managing Director) in particolare nell'ambito di progetti commerciali e tecnici, di sviluppo e penetrazione strategica in paesi esteri, processi di quotazione ed offerta internazionali (tra cui gare d'appalto e definizione di commercial actions e focus su new business development areas quali barriere protettive e medicina nucleare)
- **Customer service**: gestione iter ordini, articolazione degli stessi (responsabile production report), price listings (gestione listini prezzi nei rapporti con distributori e partners in tutto il mondo), supporto Manufacturing and R&D (design / technical issues);
- **Dealing with freight companies**: quotes and pick up arrangements, gestione spedizioni internazionali;
- **Reporting activities to management + benchmarking**;
- Traduttore ed Interprete (Italiano, Francese e Tedesco);
- **Business and Corporate Presentations**: presentazioni aziendali corporate e di prodotto (promozione), range products, brochure aziendale (redazione testi e design);
- **Eventi Internazionali**: Congressi, Fiere (tra le più importanti MEDICA Duesseldorf / Germania ed eventi in Europa);
- Conseguimento di un Training Certificate quale "Sales Agent" per la promozione e vendita della gamma di prodotti di medicina nucleare Veenstra presso la società Veenstra, Joure, The Netherlands, October 2009, for the French market;

Servizio civile: **Assessorato ai servizi socio-assistenziali del Comune di Varese**

Periodo: 30.07.04 – 29.05.05

Descrizione: Inserimento presso l'Area Assistenza Anziani

Azienda: **Agenzia di Relazioni Pubbliche "Strategie di**

Comunicazione D'Antona & Partners",

Milano

Periodo: 16/02/04 – 25/05/04

Posizione: stagista(collaboratore), Assistente Account clienti

Aree ed attività di maggiore interesse:

- Supporto progetti di comunicazione integrata nazionali ed internazionali, corporate communications con focus sulla sfera della Corporate Identity;
- Assistente Account e Supporto Direzione;
- Focus sul coordinamento clienti: Barilla, Abi (Association of Italian Bankers), Ferrari, Parmacotto;
- Rassegna stampa giornaliera per la società, raccoglimento dati ed analisi, rielaborazione critica di info e ricerche (fonti italiane ed estere) finalizzate al supporto di progetti;
- Conferenze e cartelle stampa, conference calls con Paesi esteri;
- Traduzioni (inglese e tedesco) e presentazioni corporate

Azienda: **Bayer Holding S.p.A.**, Viale Certosa, Milano

Periodo: Gennaio 2003 – Dicembre 2003

Posizione: stagista (collaboratore) presso il Dipartimento Corporate Communications and Public Affairs della Holding (team Dr. Daniele Rosa)

Descrizione contenuti:

- **Personal Assistant** presso l'Ufficio “**Corporate Identity, Events and Corporate Image**” (Assistente della Responsabile Sig.ra Gabriela Pennati);
- Organizzazione di eventi e sponsorizzazioni negli ambiti sociale, cultura e arte, mondo sportivo;
- Collaborazione a supporto della Divisione “Bayer Chemicals” Germania ai fini dell'organizzazione della Fiera “Tanning Tech 2003” di Bologna ed inviato dell'Ufficio Comunicazione e Stampa quale delegato Bayer Italia;
- progetti di Corporate Image negli ambiti pubblicazioni corporate ed attività editoriali internazionali;
- Traduzioni italiano / tedesco – tedesco / italiano (guidelines / Richtlinien casa madre) a supporto di progetti tra cui **the new “Bayer Corporate Design guidelines and values”** (le nuove campagne di immagine “the new Bayer” a livello mondo in seguito al processo di ristrutturazione organizzativa negli anni 2002-2003) e supporto coordinamento a livello internazionale;
- Attività di rassegna stampa giornaliera a livello nazionale per gli Uffici Bayer Italia e parallela attività di comunicazione interna (Intranet), selezione , analise e rielaborazione di articoli di interesse a diretto rapporto con la Direzione;
- Supporto e collaborazione Uffici Stampa Bayer HealthCare and Bayer Polymers, Chemicals and CropScience (organizzazione eventi, conferenze stampa)

Azienda: **Corporate Communications and Public Affairs**
Bayer Holding S.p.A., Milano);

Department,

Periodo: Luglio 2002 – Dicembre 2002

Posizione: tesista / stagista con svolgimento tesi di laurea in azienda durante lo svolgimento della prima fase di tirocinio

PATENTE DI GUIDA: patente categoria B

INTERESSI PERSONALI:

Viaggiare (tra cui forte disponibilità a trasferimenti all'estero per lavoro – INTERNATIONAL TEAMWORK), arte e cultura, scienze agrarie, giardinaggio, landscape design, reading, trekking, nuoto, tennis;

Autorizzo al trattamento dei dati personali secondo la normativa Art. 13/23 dlgs 196/2003, D. Lgs. 276/2003 – REFERENCES AVAILABLE ON REQUEST