







INFORMAZIONI PERSONALI



C a r l o - M A R A S C O

 Spain, 07600 Spain (Spagna)
 (0034) 675 311 290  (0034) 971 26 28 91  (0034) 971 26 28 91
 carlo.marasco@gmail.com
 Home carlo.marasco

Sesso Maschile | Data di nascita 22 Gen. 67

POSIZIONE RICOPERTA

Sales

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Mar. 06–Nov. 11

Consulente Freelance - Marketing Mix, Policy.

Consulente Aziendale

Consulente a contratto per Ricerche di Mercato (Marketing Mix & Policy, ecc.).

Consulente Marketing

Autonoma gestione lavorativa rivolta ad aziende e gruppi italiani interessati al mercato Spagna. Analitiche e complete analisi del mercato in questione.

Contratto ad opera.

Ott. 98–Giu. 04

Quadro Aziendale

Gruppo Abet Laminati S.p.A. - Novaplast S.p.A.

Industria – produzione di laminati plastici decorativi (HPL = Formica), Masonite ed una lunga lista di prodotti affini. Terzo gruppo a livello mondiale e nr. 1 in Europa.

Sales & Mktg. Senior Manager:

Vendita: gestione completa dell'ambito commerciale a mezzo di Distributori e Agenti in Italia ma soprattutto sul mercato estero (quattro dei cinque continenti). Fatturato gestito di ca. €uro 8.000.000. Marketing: studio dei mercati diretto ed indiretto (anche a mezzo Ambasciate, I.C.E., azioni commerciali ed analisi dei mercati e di potenziali Clienti); ricerca di nuovi materiali; offerta nuovi materiali e soluzioni a problemi commerciali; sviluppo e diffusione del concetto della "qualità totale"; supporto tecnico e assistenza pre- & post-vendita; "end-user". Fiere in Italia, Germania, Spagna, Centro America; Cuba, assistenza per "start-up" di futuri Distributori in Italia ed Estero.

Set. 94–Lug. 98

Direz. Comm.le & Mktg.

I.B.B. Snc di C. Marasco & Co.

Distributori esclusivi per Sereno Hospital Equipment (produttore di attrezzature ed arredamenti ospedalieri) e per conto Giga Six'n Co. (studio di ingegneria e produttori di software medicali settore odontoiatrico) per i mercati esteri.

Gen. 90–Lug. 94

Funzionario vendite Italia / Europa - 1° livello.

CO.RE. S.p.A.

Gestione delle vendite per conto di questa Azienda americana, leader assoluta mondiale nel suo proprio settore.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Set. 88–Lug. 89

Specialista in Commercio & Marketing Internazionale

CIPE-T (Torino - Italia)

Borsa di Studio della UE

CIPE-T. Tale Istituto risulta essere un punto di riferimento nazionale per la preparazione di studenti meritevoli nel settore dell'edilizia ma altresì con diramazioni in vari settori professionali.

Contabilità industriale

Marketing

Lingue

PC

Set. 82–Lug. 87

Ragioniere e Perito Comm.le

I.T.C.S. G. Sommeiller - Torino (Italia)

Ragioneria, Tecnica bancaria, Marketing, Commercio internazionale, ecc.

COMPETENZE PERSONALI

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
English	B2	B2	B2	B2	B1
French	B1	B1	B2	B2	B1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

Personalità socievole, estroverso, dinamico, piuttosto educato e rispettoso.

Competenze organizzative e gestionali

Manager aziendale abituato oltrechè alla gestione del capitale umano. Persona ordinata, organizzata, dinamica, lungimirante. Alte doti di problem-solving.

Competenze digitali

MS Office
 Internet
 Email
 Web pages (basic) MS Office
 Internet
 E-mail
 Web pages (basic)

Altre competenze

Lavorando in un contesto internazionale, ho avuto la possibilità di sviluppare un profilo e delle sensibilità non comuni per l'organizzazione, gestione ed ottimizzazione del lavoro, come la gestione dei collaboratori (mi riferisco a tutti i livelli), affrontando e risolvendo problemi routinari, portandomi necessariamente a sviluppare ed ottimizzare il "problem-solving".

La gestione diretta di tutti i Clienti importanti (alcuni di questi di alcuni milioni di Euro) come coloro da fatturato minore, è stato fondamentale per apprendere le varie differenti necessità. Tutto ciò mi ha permesso di sviluppare un altro importante aspetto del marketing: il "customer target satisfaction".

Un eccellente senso per gli affari a tutti i livelli; l'incremento di ogni anno del fatturato, l'eccellente reputazione maturata in tutti questi anni di serio lavoro, lavoratore esigente e preciso, con le idee sempre sufficientemente chiare per ogni tipo di circostanza, concludono il mio profilo professionale.

Patente di guida

Patente "B" Automunito

ULTERIORI INFORMAZIONI

Pubblicazioni

ALLEGATI

■ coverletter.pdf

coverletter.pdf 

c.a. Direzione Risorse Umane

Oggetto: SPAGNA - Autocandidatura come Resident / Area Manager (C.V. allegato)

Egr. Sigg.ri, Gentili Sigg.re,

risiedo in Spagna dal 2004 ed interessato ad una ricollocazione professionale, sottopongo il mio curriculum con il vivo auspicio di ricoprire possibile vacante di cui all'oggetto.

Il mio profilo è riconducibile a quello di un senior manager delle vendite (e marketing) con pluriennale esperienza nazionale ed soprattutto internazionale; con la gestione di importanti fatturati (alcuni milioni di Euro) e Customer Care di rilevanza. La creazione, gestione e sviluppo della rete di agenti e distributori ha contribuito fattivamente al mio successo professionale.

Dinamico, ambizioso, determinato, preciso, organizzato, motivato al lavoro e sempre disponibile all'apprendimento. Ampia disponibilità per viaggiare (nazionale ed internazionale) oltreché risiedere temporaneamente ove si renda necessaria la mia presenza. Profondo conoscitore delle metodiche di vendita oltreché del marketing operativo. Referenze. Bella e distinta presenza.

Diplomato in Ragioneria presso l'I.T.C.S. "G. Sommeiller" di Torino (voto 50/60), ho conseguito successivamente a selezione, una borsa di studio della UE presso il CIPE-T (Torino) con specializzazione in Commercio e Marketing internazionale. Parlo con scioltezza e proprietà spagnolo/castellano (ottimo), inglese (buono) e francese (buono). Un pò meno il catalano. Dominio del pacchetto MS-Office, SO Windows XP, Internet, e-mail. Nozioni di alcuni programmi contabili.

Sarei felice di incontrarLa per parlare dettagliatamente della presente. Mi metterò in contatto con Lei nei prossimi giorni per fissare un appuntamento. Se desidera pormi qualche domanda prima del nostro incontro, La prego di contattarmi via e-mail oppure di chiamarmi al seguente numero telefonico: 0034 675 311 290. La ringrazio per l'attenzione.

Distinti saluti.

Carlo Marasco

Mobile (+34) 675 311 290

Tel. & Fax (+34) 971 262 891

E-mail: carlo.marasco@gmail.com

PS: Curriculum Vitae disponibile anche in formato DCV

<http://www.cvbase.com/it/freedcv.html>

PSS: Ai sensi del Dlgs n. 196/2003, autorizzo l'archiviazione informatico/cartacea dei mie dati