

CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **MEGGIOLARO MARINO**
Indirizzo **VIA FRANCESCO PETRARCA, 7 – 35010 LIMENA (PADOVA)**
Telefono **3482702828 (abit. 0498840043)**
Fax /
E-mail **marino.meggiolaro@libero.it**

Nazionalità italiana
Data di nascita 23 MAGGIO 1959

ESPERIENZA LAVORATIVA

- **Date (da – a)** **Da luglio 2013:** libero professionista, Agente di Commercio iscritto alla Camera di Commercio di Padova. Sales Manager nella struttura di vendita di Sistemi Ufficio TLC srl, filiale di Padova, agenzia Excellent Partner di Vodafone. Responsabile di una rete di venditori che propone prodotti e servizi di telefonia mobile e fissa alle Aziende.

- **Nome e indirizzo del datore di lavoro** Sistemi Ufficio TLC srl a socio unico - Via Della Cerca, 20 - Lurago Marinone (Como)
Filiale di Padova: Via Vincenzo Stefano Breda, 36 - Limena (Padova)
- **Tipo di azienda e settore** Agenzia Business settore Telecomunicazioni
- **Tipo di impiego** Agente di Commercio, iscritto CCAA Padova.
- **Principali mansioni e responsabilità** Sales Manager Veneto, responsabile forza di vendita.

- **Date (da – a)** **Da giugno 2012 a giugno 2013:** Sales Account Manager canale Vodafone Store. Progetto di passaggio di negozi Partner Shop (canali condivisi) a Vodafone Store (canale monomarca – franchising). Start up negozi con implementazione dei sistemi e formazione degli addetti; focus sulla propositività dell'offerta commerciale, piano di remunerazione e azioni di start up. Progetto concluso raggiungendo l'obiettivo di acquisizione nel canale Vodafone Store dei negozi coinvolti.

- **Date (da – a)** **Da giugno 2008 a maggio 2012:** Capo Canale "Business in Retail" presso la sede Vodafone di Milano, prima in Via Caboto (Corsico) poi nella nuova sede Vodafone Village a Milano.
Coordinamento dei funzionari Business operanti nel territorio (15) con sostegno ed implementazione di tutte le attività a supporto della vendita dei piani Business attraverso i negozi, in particolare sui Vodafone Store.
Armonizzazione della remunerazione business con lo schema consumer, attività per giungere al canvass (verifica dei prodotti ed implementazione nei sistemi, presentazioni, coordinamento della formazione, coordinamento con customer care acquisizione e gestione, con marketing prodotto per materiali e guide a supporto, armonizzazione terminali Dealer Station Business, ecc.).
Nel periodo, grazie alle azioni implementate, le vendite business attraverso i negozi sono più che triplicate.

- **Date (da – a)** **Dal 2002 al 2008:** Area Manager Business Vodafone One (Triveneto). Ero a capo di una struttura di vendita business che si occupava di far vendere i piani aziendali attraverso i negozi. Riportavo al Direttore Vendite Business Area 2 Nord Est.

Dal giugno 1998 al 2002: Area Manager Consumer (Triveneto). Ero a capo di una struttura di vendita di funzionari e agenti (6) e promoter (9) con l'obiettivo di realizzare i budget di vendita nel territorio assegnato. Tutti gli anni gli obiettivi, grazie alla squadra, sono stati superati.

- **Nome e indirizzo del datore di lavoro**

Vodafone Omnitel N.V. - Sede Vodafone Italia: Via Lorenteggio 240 - Milano
Sede di Padova: Passaggio Mario Saggin, 2 - Padova
- **Tipo di azienda o settore**

Telecomunicazioni
- **Tipo di impiego**

Dipendente, 7° livello Quadro, CCNL Telecomunicazioni
- **Principali mansioni e responsabilità**

Sales Account Manager Vodafone Store, Sales Account Manager Master Dealer, Capo Canale Business in Retail, Area Manager Business, Area Manager Consumer.

- **Date (da – a)**

Da settembre 1981 al giugno 1991: Consulente Tecnico e Consulente Tecnico Commerciale. Inizialmente promuovendo l'impiego di materiale elettrico BTicino presso le aziende impiantistiche elettriche, poi promuovendone l'adozione nei capitolati dei progettisti, infine come sales account presso grossisti di materiale elettrico con responsabilità di far sottoscrivere accordi commerciali annuali e raggiungere i budget di vendita per ogni famiglia di prodotti (tutti i più importanti grossisti di materiale elettrico del Veneto).

Dal 1991 al 1998: Area Manager Triveneto: coordinamento e gestione della Forza di Vendita di Area composta da funzionari e promotori del prodotto, reclutamento delle persone e valutazione delle prestazioni (totale 19 persone).

- **Nome e indirizzo del datore di lavoro**

Bassani Ticino SpA (BTicino) Milano - Via Messina, 38
Ufficio di Area: Via Locatelli, 17 - Verona
- **Tipo di azienda o settore**

Elettrotecnica (Metalmeccanica)
- **Tipo di impiego**

Dipendente, 7° livello Quadro, CCNL Metalmeccanici
- **Principali mansioni e responsabilità**

Consulente Tecnico, Sales Account Manager, Funzionario Studi Tecnici Top, Area Manager.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- **Date (da – a)**

1978 (anno di diploma)
- **Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione**

Diploma di Scuola Media Superiore
Istituto Tecnico Industriale Statale "Francesco Severi" - Padova
Elettronica Industriale (con elementi di Elettrotecnica ed Informatica)
- **Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio**

Perito Industriale Capotecnico
- **Qualifica conseguita**

54/60
- **Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)**

- **Date (da – a)**

1991-1992
- **Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione**

Oxford School of English - Padova
- **Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio**

Lingua Inglese
- **Qualifica conseguita**

First Certificate
- **Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)**

C

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

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 E COMPETENZE TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE

Musica, scrittura, disegno ecc.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze non precedentemente indicate.

PATENTE O PATENTI

ULTERIORI INFORMAZIONI

ALLEGATI

PRIMA LINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

INGLESE

Eccellente

Buono

Eccellente

OTTIME CAPACITÀ RELAZIONALI ACQUISITE NEGLI ANNI DOVE MI SONO SEMPRE OCCUPATO, DIRETTAMENTE O INDIRETTAMENTE, DI VENDITE E DI GESTIONE DI FORZA VENDITE. IL LAVORO DI SQUADRA È SEMPRE STATO ALLA BASE DEL SUCCESSO, STIMOLANDO ED AMPLIFICANDO LE CARATTERISTICHE POSITIVE DEI VENDITORI, SOSTENENDOLI CON CONTINUO COACHING ED AFFIANCAMENTO.

GRAN PARTE DELLA MIA ESPERIENZA LAVORATIVA SI È SVOLTA CON COORDINAMENTO DI PERSONE. NEGLI ULTIMI ANNI HO SEGUITO ALCUNE ATTIVITÀ CON ALTO CONTENUTO DI PROGETTO:

DURANTE LA MIA PERMANENZA A MILANO NEL HEAD-QUARTER VODAFONE HO PARTECIPATO IN RAPPRESENTANZA DELLA OP.CO. ITALIANA AD UN GRUPPO DI LAVORO "BUSINESS IN RETAIL" CON LE OP.CO. UK, IRELAND, NETHERLAND, GERMANY, SPAIN, GREECE, PER SVILUPPARE LE VENDITE BUSINESS NEI NEGOZI MONOMARCA VODAFONE, VISTA L'OTTIMA ESPERIENZA ITALIANA. TUTTA LA CORRISPONDENZA, I MEETING, LE SLIDE DI PRESENTAZIONE ERANO IN INGLESE.

ULTIMAMENTE HO GESTITO IL PROGETTO DI SVILUPPO DEI MASTER DEALER IN AREA 2 NORD EST CON L'INSERIMENTO DI UN DISTRIBUTORE E LO START UP DI UNA SECONDA AZIENDA. SUCCESSIVAMENTE IL PASSAGGIO DI NEGOZI DI TELEFONIA DA GENERALISTI A CANALE MONOMARCA "VODAFONE STORE".

UTILIZZO REGOLARMENTE PC (AMBIENTE IOS E WINDOWS), SMARTPHONE E TABLET, CONOSCO BENE ED UTILIZZO TUTTI I PROGRAMMI PIÙ COMUNI: WORD, EXCEL, POWER POINT (MICROSOFT OFFICE), OFFICE 365, APPS VARIE, IE E SAFARI, ALTRI BROWSER.

SONO UN DISCRETO "SMANETTONE" INFORMATICO, IN GENERE TENDO AD ARRANGIARMI PER RISOLVERE PROBLEMI DI CONFIGURAZIONE O ALTRE NECESSITÀ.

NON HO COMPETENZE ARTISTICHE SPECIFICHE SE NON QUANTO SVOLGO A LIVELLO HOBBISTICO; AMO LA MUSICA, L'ANDAR PER SENTIERI NON SOLO PIANI, IL CAMPER, MI PIACE GUIDARE, LEGGERE, LA COMPAGNIA E LO STARE CON GLI AMICI A PRANZO O A CENA, LA BICICLETTA, LA MOTO, LA GIOVENTÙ (HO 4 FIGLI ORA GRANDI...).

HO OTTIME CAPACITÀ DI PRESENTAZIONE IN PUBBLICO, ANCHE CON SUPPORTO E PREPARAZIONE IN AUTONOMIA DI SLIDE (SIA IN ITALIANO CHE IN INGLESE), QUALITÀ DI ESPOSIZIONE ORALE E SCRITTA.

HO OTTIMA MANUALITÀ E CONOSCENZA PER ESSERE AUTONOMO IN MOLTE NECESSITÀ DOMESTICHE, DALLA COMPETENZA NELL'IMPIANTISTICA ELETTRICA A CONOSCENZE INFORMATICHE E MECCANICHE.

Patente di guida "B".

Sono sposato ed ho 4 figli, di 25, 23, 20 e 18 anni. Ho svolto e svolgo attività di volontariato, tra cui l'impegno di Consigliere comunale nel comune di Limena dove sono nato e risiedo (quasi in conclusione, ultimo anno di mandato).

Sono iscritto al Collegio dei Periti della Provincia di Padova con il numero 998 e sono abilitato alla progettazione elettrica ed elettronica.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003.

Data: 13 marzo 2014

Firma: Marino Meggiolaro