



Nome e Cognome

Maurizio Ramponi

Residenza
Cellulare
E-mail
Data di nascita 09/06/59
Nazionalità Italiana

Incentivi

Profilo professionale

AREA MANAGER, IMPIEGATO COMMERCIALE. Buon propensione alla vendita ed esperienze in vari settori (dalla vendita di pneumatici alle assicurazioni). Gestione punto vendita e formazione personale di vendita: riassortimento esposizione, ordini, cassa, magazzino, gestione contabile.
Competenze in ambito amministrativo.

Esperienze lavorative

Data Dal GIUGNO 2015 a DICEMBRE 2015
Azienda **UNHCR (AGENZIA DELLE NAZIONI UNITE) - PADOVA**
Occupazione **COACH**
Mansioni Gestione e formazione di un team composto da quattro dialogatori. I dialogatori UNHCR svolgono attività di sensibilizzazione e raccolta fondi presentando il Programma "Angelo dei Rifugiati" alle persone interessate in luoghi pubblici come aeroporti, centri commerciali e nelle piazze delle principali città italiane .

Data Da APRILE 2013 a GIUGNO 2014
Azienda **GESCO " AMADORI" - PORDENONE**
Occupazione **AGENTE PLURIMANDATARIO**
Mansioni Impegnato come agente plurimandatario: vendita carni e derivati per il canale tradizionale provincia di Pordenone. Incremento del 56 % numerica clienti e del 40 % fatturato di zona.

Data Da NOVEMBRE 2011 a GIUGNO 2012
Azienda **DITTA I&T SERVIZI - PORDENONE**
Occupazione **RESPONSABILE COMMERCIALE**
Mansioni Reclutamento e formazione personale commerciale per attività di produzione contratti gas e energia elettrica per azienda

municipalizzata di Udine AMGA.

Data Da APRILE 2010 a FEBBRAIO 2011
Azienda **METRO SPA - PORDENONE**

Occupazione **AGENTE PLURIMANDATARIO**
Mansioni Vendita prodotti
Vendita prodotti Vendita prodotti per il canale Ho.re.ca per la provincia di Pordenone. Attività di start up del progetto DELIVERY : censimento punti vendita sul territorio , acquisizione nuove opportunità di business.

Data Da GENNAIO 2008 a APRILE 2010
Azienda **AGENZIA VODAFONE : ONE TO ONE PORDENONE**

Occupazione **CAPO DISTRETTO**
Mansioni Reclutamento, formazione e gestione risorse umane vendita a privati.
Gestione budget commerciali per il raggiungimento obiettivi di area.
Agente di commercio. Ho gestito e formato otto agenti nella provincia di Pordenone.
Ho contribuito in maniera decisiva nella stesura di nuove procedure operative per tutelare l'agenzia e il cliente finale per l'acquisizione dei contratti di telefonia.

Data Dal DICEMBRE 2006 a DICEMBRE 2010
Azienda **GOLDEN POINT E CAMOMILLA ITALIA - FIUME VENETO -**
Occupazione **RESPONSABILE PUNTO VENDITA C/O CC EMISFERO - FIUME VENETO-**
Mansioni Supervisione e coordinamento dell'attività del punto vendita, pianificazione delle attività di vendita, formazione forza vendita ,coordinamento delle attività della forza vendita e gestione del personale. Gestione amministrativa e contabile. Gestione ordini fornitori e utenze. Ottimi risultati commerciali e di gestione

Data Da OTTOBRE 1990 MARZO 2006
Azienda **BIRRA PERONI SPA . AREA NIELSEN 2**
Occupazione **RESPONSABILE DI ZONA**
Mansioni Gestione di 12 agenti monomandatari per l'acquisizione di nuovi punti vendita nel canale Ho.Re.Ca, e lo sviluppo dei marchi principali nelle seguenti regioni: Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna, Toscana, Umbria, Veneto, Marche.
Le mie mansioni principali: responsabile della gestione operativa della rete, produzione di un piano di sviluppo di area, definizione e pianificazione degli obiettivi di zona, gestione budget, assegnazione risorse commerciali; selezione, addestramento e formazione risorse umane. La mia squadra ha

vinto premi ed incentivi . Con impegno e costanza ho ottenuto risultati commerciali importanti premiati con viaggi e incentivi di altro valore.

Data Da MAGGIO 1984 a SETTEMBRE 1990

Azienda **KLEBER ITALIANA PENUMATICI SPA. BOLOGNA, MODENA**

Occupazione **ISPETTORE DI ZONA**

Mansioni Corso di formazione di tre mesi sulle tecniche di vendita e sulle caratteristiche ad alta tecnologia dei prodotti. Mi viene affidato lo sviluppo delle vendite per le province di Modena e Bologna. Nel 1988 l'azienda organizza dei corsi per la formazione dei nuovi capi area, a cui partecipo con buoni risultati. Dopo alcune settimane inizio a formare sul territorio i nuovi assunti per il settore commerciale. La mia attività consente all'azienda di migliorare la penetrazione sul mercato dei rivenditori specializzati.

Data Da APRILE 1982 OTTOBRE 1983

Azienda **ZURIGO ASSICURAZIONI CENTO-FE-**

Occupazione **PRODUTTORE**

Mansioni Entro a far parte della forza vendita con il compito di acquisire nuovi clienti. Mi viene affidata la responsabilità della gestione contabile della sub-agenzia di Cento (Fe). Ottengo buoni risultati nei rami furto, incendio, vita.

Studi e Formazione

1978 MATURITA' SCIENTIFICA

2016 Corso " SICUREZZA SUL LAVORO- FORMAZIONE GENERALE LAVORATORI"

2016: Corso " TECNICHE DI WEB MARKETING" IAL/CEFAP -PN-

Capacità e Competenze

linguistiche Italiano : madre lingua. Inglese : base

informatiche Pacchetto Office : buono

Tecniche Competenze di Project Management e Formazione del Personale

Altre informazioni

Patente B, automunito

In riferimento al D.lgs 196/03 "Codice in materia di protezione dei dati personali", autorizzo il trattamento dei miei dati personali e professionali per esigenze di selezione e comunicazione.

Fiume Veneto, 21 Maggio 2018

Maurizio Ramponi