

INFORMAZIONI PERSONALI **Andrea Gaglioti**ULTIMA POSIZIONE RICOPERTA
OCCUPAZIONE DESIDERATAResponsabile Commerciale
Project Manager

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da 18/02/2016 a 28/09/2016

Responsabile Commerciale

Caseificio Macri Srl

- Definizione obiettivi commerciali
- Verifica il corretto andamento di ordini e consegne
- Cura aspetti finanziari del negozio
- Gestione del personale
- Predisposizione piani promozionali
- Studio sulla concorrenza
- Coordinamento di tutte le figure presenti all'interno del negozio (commessi, cassieri, magazzinieri, produzione, addetti consegne, ecc.)

Settore Lattiero Caseario

Da 19/09/2005 a 05/02/2016

Account Manager

Nelsa Srl

- Gestione Rete Commerciale
- Referente interno per Gare e Appalti Pubblici (i.e. università, aziende sanitarie, comuni) e Privati (RSA, terziario)
- Referente interno per definizione termini contrattuali a termine Gara o Appalto Pubblico e Privato

- Pianificazione delle strategie Commerciali aree di competenza
- Gestione e Ricerca nuovi clienti
- Monitoraggio della concorrenza
- Partecipazione alla definizione delle iniziative promozionali

Settore dei multiservizi tecnologici e della gestione integrata dell'energia.

Da 15/09/2003 a 16/09/2005 **Coordinatore Tecnico - Operativo**

Energy Service Srl

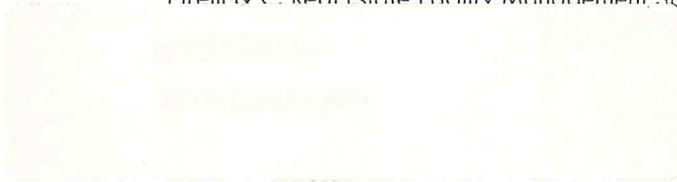


- Coordinamento e controllo Attività operativa e manutentiva
- Assistenza alla Direzione
- Controllo di gestione

Settore Servizi integrati in un'ottica di Facility & Energy Management e Global Service Tecnologico

Da 13/01/2003 a 12/09/2003 **Tecnico Gestione Calore**

Pirelli & C. Real Estate Facility Management Spa

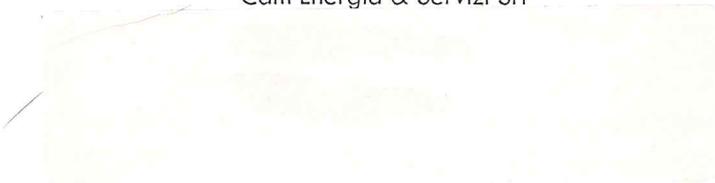


- Ufficio Approvvigionamenti Combustibili
- Controllo consumi
- Controllo di redditività commesse

Settore Impiantistica e gestione impianti termici

Da 25/03/2002 a 20/12/2002 **Buyer Junior**

Cam Energia & Servizi Srl

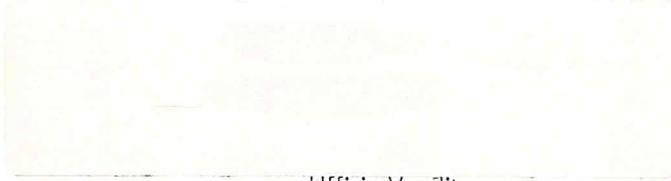


- Ufficio Acquisti
- Gestione Ciclo Passivo
- Controllo Gestione Costi Commesse
- Supporto Elaborazione Dati Bilancio

Settore Impiantistico e gestione impianti termici

Da 05/02/2002 a 08/03/2002 Data Entry

Sigma-Aldrich Srl



- Ufficio Vendite
- Inserimento dati tecnici attraverso apposito gestionale

Ricerca, sviluppo e produzione nel settore delle biotecnologie e dei prodotti farmaceutici

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Dicembre 2017 Master in EUROPROGETTAZIONE

EUROPACUBE

Project-Cycle-Management: la gestione in partenariato del ciclo di progetto • Le fasi della progettazione con il Nuovo Quadro Logico • Fase di Analisi: Analisi degli attori chiave, obiettivi, problemi • Programmi Comunitari e Istituzioni UE – EUROPA 2020 • Progettazione Esecutiva – Tecnica e Metodi • Project Work

Novembre 2017 Corso di Tecniche e Metodi per la redazione del budget e la gestione finanziaria del progetto

PRODOS ACADEMY - Via Lisbona, 9 - 00198 Roma

Budget della proposta progettuale • Rendicontazione di un Progetto Europeo • Rendiconti di Spesa • Costo del personale e Sub-Contracting • Costi delle Third Parties e altri costi rendicontabili • Controllo dei rendiconti di spesa



- Settembre 2015 Corso di negoziazione avanzata (20 ore)
Sales Academy Ekis srl
- Definire l'arte della negoziazione • Approccio mentale alla negoziazione • Preparazione e pianificazione della negoziazione • Definizione degli obiettivi, dei paletti negoziali e della merce di scambio • Conduzione di una efficace negoziazione • Finalizzazione di una efficace negoziazione
- Settembre 2014 Corso di vendita avanzata (20 ore)
Sales Academy Ekis srl
- Comunicazione efficace • Strategie e tecniche di persuasione • Il rapport e come entrare velocemente in sintonia con l'interlocutore • PNL Applicata alla Vendita
- Giugno 2013 Corso di vendita tattica (1° modulo - 18 ore)
Sales Academy Ekis srl
- I presupposti per un'attività di vendita di successo • Perché il cliente compra • Identità del venditore, atteggiamento e personalità • Giocare per vincere o giocare per non perdere • Vendita creativa contro vendita distributiva • La vendita di valore • La pianificazione degli appuntamenti e il "giro visite" • Le fasi della vendita • La presentazione efficace del prodotto/servizio
- Giugno 2013 Corso di vendita tattica (2° modulo - 18 ore)
Sales Academy Ekis srl
- Conduzione dell'appuntamento • Il motivo di acquisto • Tecniche di Interrogatorio • Comunicare al telefono • Gestire le obiezioni • Come differenziarsi dalla concorrenza • Chiusura di vendita e tecniche per ottenere il "sì" • Applicazioni pratiche su trattative concrete
- Aprile 2012 - Giugno 2012 Master In Coaching – PNL Master Practitioner – (70 ore)
- Time line e sue applicazioni • Strategie (come scoprirle ed utilizzarle) • Convinzioni e sotto modalità • Metafore • Ristrutturazione • Pianificazione degli obiettivi • Tecniche di ipnosi Eriksoniana • Induzioni ipnotiche e modelli di linguaggio ipnotico • Utilizzo dei toni di voce • Valori • Applicazione del Milton Model ad un'induzione • Utilizzo degli "stati risorsa" profondi • Livelli neurologici • Esercitazioni pratiche

Novembre 2010 - Marzo 2011 Master In Coaching – PNL Practitioner – (70 ore)

Ekis

Presupposti di base della Programmazione Neuro Linguistica • Come stabilire il *rapport* e mantenerlo • Calibrazione • Ricalco e guida verbale e non verbale • Sistemi rappresentazionali (predicati sensoriali e segnali di accesso) • Meta-modello e *Milton Model* • Principi di ipnosi *Eriksoniana* • Installare e utilizzare le ancore • Sotto modalità e applicazioni varie • Gestione degli stati d'animo (come accedere agli "stati risorsa" • Meta-programmi nella gestione del cambiamento • Cura veloce delle fobie • Cambio della storia personale • Esercitazioni pratiche

Settembre 1990 - Luglio 1994 Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale con votazione 50/60

ISTITUTO TECNICO "ANTONINO CALABRETTA"

Settore Economico - Amministrazione Finanza e Marketing, Turismo

Via Carlo Amirante n. 30 - 88068 Soverato (CZ)

Ragioneria, Matematica, Tecnica Bancaria, Inglese (5 anni), Francese (3 anni), Diritto, Economia Politica.

5DN10A (Ragioniere e Perito Commerciale)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue Autovalutazione Livello Europeo

COMPRENSIONE

PARLATO

PRODUZIONE SCRITTA

Ascolto

Lettura

Interazione

Produzione orale

Inglese

B1 Utente Autonomo B1 Utente Autonomo

A2 Utente Base

A2 Utente Base

B1 Utente Autonomo

Francese

A2 Utente Base A2 Utente Base

A2 Utente Base

A2 Utente Base

A2 Utente Base

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

Competenze organizzative, gestionali e relazionali

Capacità di organizzare efficacemente le risorse umane, favorire la comunicazione e l'affiatamento del team, monitorarne lo svolgimento del lavoro, svolgere periodicamente il processo di controllo.

Forte predisposizione ai contatti interpersonali, estroversione, attitudine allo spirito di gruppo, capacità di analisi e spirito d'iniziativa.

Conoscenze informatiche

- conoscenza avanzata del pacchetto Google Office
- conoscenza avanzata di Word, Excel, PowerPoint, Adobe Acrobat Reader
- conoscenza avanzata dei principali browsers (internet explorer, google chrome, mozilla)
- conoscenza avanzata di STATA
- conoscenza avanzata di GoToMeeting e GoToWebinar
- conoscenza base di Access
- conoscenza sistemi operativi Windows (95, 98, Me, 2000, XP, Vista, Seven)
- conoscenza programmi operativi SAP R/3 - Lotus Notes - JDE One World - Sistema

Gestione Calore - Portale Up! (gestione calore) – AS 400

Patente di guida B

Ulteriori informazioni Dedizione, costanza, volontà e spirito di gruppo forgiate durante l'attività sportiva (RUGBY – BODY BUILDING)

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

Firma

