



## CURRICULUM VITAE

### MARCO DEMETRI



### Informazioni personali

|                 |  |
|-----------------|--|
| Nome e Cognome  | Marco Demetri                          |
| Indirizzo       | C.so Francia, 200, 10098, Rivoli, (TO) |
| Telefono        | +393402862508                          |
| E-mail          | marcodemetri83@gmail.com               |
| PEC             | marco.demetri@pec.it                   |
| Cittadinanza    | Italiana                               |
| Data di nascita | 11/09/1983                             |
| Sesso           | Maschile                               |
| Stato Civile    | Coniugato                              |

### Occupazione

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| Data                                  | Da Giugno 2021   |
| Lavoro e posizioni ricoperte          | Product Manager per DKC Europe S.r.l.<br>Linea RAMBATT (Gruppi statici di continuità - UPS)<br>Linea ENERGY (Accumulo Gestione dell'energia)   |
| Principali attività e responsabilità  | Responsabile della gestione dei prodotti<br>Pianificazione strategie marketing di linea<br>Pianificazione listini e proposte commerciali di linea<br>Sviluppo nuovi prodotti<br>Supporto tecnico clienti diretti e/o trattive speciali   |
| Nome e indirizzo del datore di lavoro | DKC Europe S.r.l.<br>Sede operativa: Via Rosa Luxemburg 12/14, Collegno (TO)   |
| Tipo di attività o settore            | <ul style="list-style-type: none"><li>- Gestione divisione aziendale RAMBATT e ENERGY</li><li>- Ricerca e sviluppo</li><li>- Accordi commerciali con fornitori</li><li>- Sviluppo listini e promozioni commerciali</li><li>- Gestione team di lavoro</li><li>- Ricerca nuove tecnologie</li><li>- Sviluppo progetti custom e clienti speciali</li><li>- Analisi e implementazioni tecniche delle richieste del mercato</li></ul> |

## Occupazione

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| Data                                  | Da Dicembre 2019 a Maggio 2021  |
| Lavoro e posizioni ricoperte          | Responsabile commerciale presso FERALL+ Srl<br>Produzione e vendita serramenti e carpenteria  |
| Principali attività e responsabilità  | Responsabile della commercializzazione dei prodotti<br>Gestione degli ordini<br>Gestione del parco clienti<br>Pianificazione della produzione   |
| Nome e indirizzo del datore di lavoro | Ferall+ S.r.l.<br>Via A.De Amicis 7, Serravalle Scrivia (AL)  |
| Tipo di attività o settore            | <ul style="list-style-type: none"><li>- Creazione strategie commerciali</li><li>- Sviluppo listini e promozioni commerciali</li><li>- Gestione team di lavoro</li><li>- Accordi commerciali con i fornitori</li><li>- Ricerca nuove tecnologie</li><li>- Pianificazione pose e produzione</li><li>- Relazioni tecniche con studi di ingegneria e architettura</li><li>- Proposizione commerciale al cliente finale</li><li>- Gestione portafoglio clienti</li></ul> |

## Occupazione

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| Data                                  | Da gennaio 2017 ad ottobre 2019  |
| Lavoro e posizioni ricoperte          | Product Manager Cabur S.r.l.<br>Divisione Siglatra Industriale   |
| Principali attività e responsabilità  | Responsabile della linea Siglatra industriale<br>Sviluppo prodotti<br>Gestione vendite<br>R&D  |
| Nome e indirizzo del datore di lavoro | Cabur S.r.l.<br>Località Isola Grande 45, Altare (SV)  |
| Tipo di attività o settore            | <ul style="list-style-type: none"><li>- Gestione divisione aziendale</li><li>- Ricerca e sviluppo</li><li>- Accordi commerciali con fornitori</li><li>- Sviluppo listini e promozioni commerciali</li><li>- Gestione team di lavoro</li><li>- Ricerca nuove tecnologie</li><li>- Gestione dei tecnici commerciali</li><li>- Analisi e implementazioni tecniche delle richieste del mercato</li></ul> |

## Occupazione

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| Data                                  | Da Gennaio 2013 a Dicembre 2016  |
| Lavoro e posizioni ricoperte          | Technical Area Manager presso 3M Italia S.p.A.   |
| Principali attività e responsabilità  | Responsabile tecnico vendite, Area Manager<br>- settore connessioni e distribuzione energia<br>- settore telecomunicazioni<br>- cablaggio strutturato<br>- Grafoplast (siglatura industriale)  |
| Nome e indirizzo del datore di lavoro | 3M Italia S.p.A.<br>Via N. Bobbio 21, Pioltello (MI)   |
| Tipo di attività o settore            | - Coordinatore e Tecnico di Vendita sell-in/sell-out<br>- Coordinatore agenzie di rappresentanza dei territori: Piemonte, Valle D'aosta, Liguria, Lombardia, Toscana<br>- Supporto tecnico al cliente finale<br>- Integrazione nuovi sistemi nelle Power Utilities<br>- Prescrizioni |

## Occupazione

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| Data                                  | Da gennaio a dicembre 2012  |
| Lavoro e posizioni ricoperte          | Agente di commercio per la società So.Fim. S.r.l.<br>(Gruppo Würth)   |
| Principali attività e responsabilità  | Vendita di materiale di consumo nel campo della ferramenta, foratura, fissaggio, anti-infortunistica ed elettroutensili |
| Nome e indirizzo del datore di lavoro | So.Fim S.r.l.<br>Via Capitello, 14 Gazzolo D'Arcole (VR)  |
| Tipo di attività o settore            | Vendita diretta di prodotti professionali di ferramenta presso:<br>- Artigiani<br>- Imprese<br>- Attività commerciali   |

## Occupazione

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| Data                                  | Dal 2010 al 2012  |
| Lavoro e posizioni ricoperte          | Commerciale nel campo della pubblicità aziendale, servizi tipografici e promozionale.   |
| Principali attività e responsabilità  | <ul style="list-style-type: none"><li>- Agente di vendita di prodotti: tipografici, promozionali e comunicazione aziendale.</li><li>- Sub-Agente per il Piemonte la Liguria e la Val D'Aosta per la società Kunst&amp;Dunger, produttrice di supporti per la comunicazione visiva</li></ul> |
| Nome e indirizzo del datore di lavoro | Bellandi Group s.n.c.<br>Via Meana 147, Volpiano (TO)   |
| Nome e indirizzo del datore di lavoro | Kunst&Dünger Solutions Italy S.r.l.<br>Zona Produttiva, 7, 39028 Vezzano BZ   |
| Tipo di attività o settore            | <ul style="list-style-type: none"><li>- Vendita diretta di prodotti pubblicitari</li><li>- Consulenza alle aziende per lo sviluppo pubblicitario</li><li>- Rappresentanza presso produttori di comunicazione visiva dei prodotti Kunst&amp;Dunger</li></ul>                                 |

## Occupazione

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| Data                                  | Dal 2007  |
| Lavoro e posizioni ricoperte          | Operatore di call-center  |
| Principali attività e responsabilità  | Risposta in-bound, assistenza tecnica e commerciale, configurazioni PC.                               |
| Nome e indirizzo del datore di lavoro | Tim Italia<br>Sede di Cascine Vica Rivoli (TO)  |
| Tipo di attività o settore            | Assistenza telefonica tecnica e commerciale.<br>Configurazione on-line telefoni cellulari e computer. |

## Occupazione

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| Data                                  | Dal 2004  |
| Lavoro e posizioni ricoperte          | Sub-agente assicurativo   |
| Principali attività e responsabilità  | Consulenza e vendita di prodotti assicurativi   |
| Nome e indirizzo del datore di lavoro | Gan assicurazioni (attualmente GroupAma) agenzia di Via Vinadio 16, Torino  |
| Tipo di attività o settore            | <ul style="list-style-type: none"><li>- Ricerca clienti</li><li>- Proposizione commerciale</li><li>- Consulenza al cliente</li><li>- Gestione portafoglio clienti</li></ul> |

## Istruzione e Formazione

|  |  |
|--|--|
| Date   | Dal 2002 al 2007                                       |
| Principali tematiche/competenza professionali possedute              | Frequenzazione corso di laurea in Ingegneria Meccanica |
| Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione | Politecnico di Torino, Facoltà di Ingegneria           |
| Livello nella classificazione nazionale o internazionale             | Non terminato il percorso di studi                     |

## Istruzione e Formazione

|  |  |
|--|--|
| Date   | Dal 1997 al 2002   |
| Titolo della qualifica rilasciata                                    | Diploma di Perito Meccanico  |
| Principali tematiche/competenza professionali possedute              | Disegno industriale e progettazione meccanica.                         |
| Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione | Istituto Tecnico Industriale Statale Enzo Ferrari, via Gaidano, Torino |
| Livello nella classificazione nazionale o internazionale             | Diploma di scuola secondaria superiore con votazione 90/100            |

## Capacità e Competenze Personali

|                    |                   |
|--------------------|-------------------|
| Madrelingua(e)     | Italiano          |
| Altra(e) lingua(e) | Inglese, Francese |

Autovalutazione

Inglese

Francese

| Comprensione | Lettura | Parlato | Scritto |
|--------------|---------|---------|---------|
| 4            | 4       | 3       | 3       |
| 2            | 2       | 2       | 1       |

INDICAZIONE DEL LIVELLO: 5-MADRELINGUA, 4-OTTIMO, 3-DISCRETO, 2-SUFFICIENTE, 1-INSUFFICIENTE, 0-NULLO

## Capacità e competenze sociali

- Facilità di relazione con persone di diversa nazionalità, grazie alla conoscenza della lingua inglese.
- Predisposizione all'interazione con il pubblico.
- Facilità di adattamento a orari e a nuovi ambienti di lavoro, grazie ad un carattere estroverso ed espansivo.
- Facilità di interazione con i colleghi grazie ad una forte empatia.

## Capacità e competenze organizzative

- Propensione a seguire e coordinare un team di lavoro al fine di raggiungere gli obiettivi aziendali.
- Abilità di gestione di un portfolio clienti a 360° dalla vendita all'assistenza tecnica, commerciale, grafica e logistica.
- Competenze nel coordinare il lavoro di più persone ed agenzie di rappresentanza
- Spiccate capacità di problem solving

## **Capacità e competenze tecniche**

- Ottima conoscenza del disegno tecnico (comprensione e realizzazione)
- Facilità di utilizzo software
- Predisposizione alla pianificazione delle fasi di progetto
- Ampia conoscenza del mercato nel settore elettrico e delle dinamiche di settore
- Capacità acquisita negli anni della creazione, gestione ed uso dei dati clienti in strutture CRM

## **Capacità e competenze informatiche**

- Ottima conoscenza del pacchetto Office, in particolar modo di Excel, Word e Power Point.
- Buona conoscenza del programma Autocad, Solid Works.
- Buona conoscenza dei software di gestione SAP, Qlink View, Freeway, BO
- Buona conoscenza dei software CRM come MagicCRM, Sales Force

## **Altre capacità e competenze**

Per diversi anni sono stato membro dell'associazione Teatrale TEDACA', presso la quale ho frequentato corsi di teatro, recitazione, dizione e arti sceniche. Si sono realizzati spettacoli teatrali, portati in alcune città italiane, nei quali ho svolto un ruolo di attore e compiti di scenografo.

## **Tempo libero**

Pratico diversi tipi di sport, prediligendo quelli all'aria aperta come calcio, ciclismo e snowboard. Dal 2016 iscritto alla federazione italiana tennis tavolo. Appassionato lettore di riviste scientifiche e automobilistiche. Amante della lettura storica e scientifica.

## **Patente**

Patente B

## Presentazione

Ho una naturale propensione per gli aspetti commerciali, che negli anni ho migliorato implementando il mio bagaglio tecnico, avendo avuto esperienze lavorative sia di stampo commerciale che tecnico/organizzativo.

La decennale esperienza nel mondo elettrotecnico mi ha portato a sviluppare una profonda conoscenza delle dinamiche commerciali sia sul mercato italiano che in molti mercati esteri.

Prediligo il lavoro in team e procedere per obiettivi, adottando sempre una pianificazione adeguata.

Le mie esperienze mi hanno portato a gestire varie risorse sia interne che esterne all'azienda.

Il mio impegno verso il miglioramento lavorativo e personale e la mia innata curiosità mi portano a fissare sempre nuovi obiettivi nuovi stimoli.

Consento al trattamento dei dati personali con riferimento al d.lgs. 196/2003

In Fede      Marco Demetri