FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	**ANDREA DE CHECCHI**
Indirizzo	[redacted] **MEDICINA – BO -**
Telefono	[redacted]
Fax	
E-mail	[redacted]
Nazionalità	ITALIANA
Data di nascita	23/07/1977

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (dal Nov 1998 al Sett 2003)	
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	**SAIET ELETTRONICA SPA**, via Serenari 1 Castel Maggiore –Bo-
• Tipo di azienda o settore	Azienda leader nella produzione di componenti per automazione industriale con le seguenti famiglie di prodotto: - prodotti per sicurezza macchine; - sensori magnetici; - sensori induttivi; - sensori fotoelettrici; - sensori capacitivi; - protezioni elettriche;
• Tipo di impiego	Impiegato addetto alle vendite;
• Principali mansioni e responsabilità	Area Manager zona EST: - Triveneto; - Romagna; - Marche; - Abruzzo, Molise, Puglia; - Vendita OEM e Distribuzione. Rapporti con agenzie territoriali pluri mandatarie;

• Date (Dal Sett. 2003 a Marzo 2008)	
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	**CARLO GAVAZZI SPA**, via Milano 13, Lainate – MI -
• Tipo di azienda o settore	Azienda leader nella produzione di componenti per il mercato dell'automazione industriale con le seguenti famiglie di prodotto: - sense: sensoristica induttiva, fotoelettrica, capacitiva, magnetica; - switch: relè allo stato solido (SSR), soft start, Frequency Drive; - Controls: relè di protezione elettrica, strumentazione da quadro, contatori di energia, prodotti per mercato fotovoltaico; - Safety: centraline di sicurezza, barriere di sicurezza, sensori magnetici di sicurezza e tappeti sensibili di sicurezza; - Dupline: bus di comunicazione per automazione / processo / car parking / building automation;
• Tipo di impiego	Impiegato addetto alle vendite;
• Principali mansioni e responsabilità	Product Manager Safety, per tutto il territorio Nazionale. Promozione di tutta la gamma dei prodotti Safety e Controls. Indagini di mercato, volte alla nascita / posizionamento / vendita di nuovi prodotti; Dialogo con unità produttiva: - gestione prezzi di acquisto dei prodotti; - gestione dei margini di vendita al cliente (Oem o Distribuzione); - gestione prezzi speciali; - gestione scorte di magazzino; Canale di vendita: OEM e Distribuzione. Gestione diretta di alcuni clienti PLB.
• Date (dal Marzo 2008 a Febbraio 2018)	
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	**CARLO GAVAZZI SPA**, via Milano 13, Lainate – MI -
• Tipo di azienda o settore	Vedi sopra
• Tipo di impiego	Impiegato addetto alle vendite.
• Principali mansioni e responsabilità	Responsabile Vendite Emilia Romagna. Canale di Vendita: OEM e Distribuzione. Autonomia completa nella: - gestione clienti; - organizzazione appuntamenti; - gestione offerte; - gestione prezzi; - gestione margini di contribuzione; - collegamento al sistema gestionale aziendale; Obiettivi commerciali condivisi e concreti.

Strategie definite con Direzione Commerciale e Area Manager.

• Date (da Febbraio 2018 ad Oggi)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro **LOVATO ELECTRIC SPA**, Via Don Mazza 13 Gorle – BG -

• Tipo di azienda o settore Azienda Italiana Leader nella progettazione e produzione di componenti elettromeccanici per il mercato dell'automazione industriale ed impiantistico.

• Tipo di impiego Area Manager Emilia Romagna e Marche.

• Principali mansioni e responsabilità Coordinamento di n° 3 Agenzie sul territorio.

Canale di Vendita: OEM e Distribuzione.

Gestione di contratti a premio con OEM e Distributori.

Autonomia completa nella::

- gestione clienti;
- organizzazione appuntamenti;
- gestione offerte;
- gestione prezzi;
- gestione di schede di recupero;
- collegamento al sistema gestionale aziendale;

Obiettivi e strategie, condivise e concordati con Responsabile Commerciale Italia.

Compilazione di CRM aziendale.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Date (dal 1993 – al 1998)

• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Istituto Professionale di Stato per l'Industria e l'Artigianato A. FIORAVANTI Bologna.

• Qualifica conseguita TECNICO DELLE INDUSTRIE ELETTRICHE ED ELETTRONICHE.

• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 2006 presso Carlo Gavazzi, ho condotto un corso di Formazione Marketing organizzato dalla I.S.O.

2014 presso Carlo Gavazzi, ho condotto un corso Vendite organizzato da Promelec International.

2016. presso Carlo Gavazzi, ho condotto un corso Vendite organizzato da Promelec International.

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

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

MADRELINGUA **ITALIANA**

ALTRE LINGUA

INGLESE

• Capacità di lettura LIVELLO SCOLASTICO

• Capacità di scrittura LIVELLO SCOLASTICO

• Capacità di espressione orale LIVELLO SCOLASTICO

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Predisposto caratterialmente alla collaborazione interpersonale e professionale.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ottime capacità nell'organizzare il proprio lavoro e quello di agenzie, monitorando e seguendo il lavoro in modo costante.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Il tipo di diploma conseguito e l'esperienza maturata nel tempo sui prodotti, mi consentono un'ottima autonomia nel dialogare con il cliente di tematiche tecniche, affrontando anche interventi atti a testare il prodotto / risolvere eventuali problemi.

Livello di conoscenza BUONO/OTTIMO dei programmi operativi in ambiente Windows (Word, Excel, Power Point), Internet Explorer, e utilizzo di CRM Aziendali

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Competenze non precedentemente indicate.

Dialogo quotidiano con il responsabile, al fine di tenerlo costantemente aggiornato sugli avvenimenti della zona, opportunità di crescita e stato avanzamento offerte in essere.

PATENTE O PATENTI

Patente cat. B e A1

ULTERIORI INFORMAZIONI

Data

Firma Andrea De Checchi

NOTE/ ALLEGATI

Dichiaro, inoltre, di essere informato, ai sensi e per gli effetti di cui all'art.10 della Legge 675/96 e successivi che i dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici. Autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento.