

CURRICULUM VITAE

Nome e Cognome: Giuseppe D'Elia
Nato il 21\06\1986 a Fidenza (Parma) Italie
Residente a Salsomaggiore Terme (Pr)
Cell. +39.333.7387150
Contatto Mail: gppdelia@gmail.com
Cod.Fisc.: DLEGPP86H21B034F



Formazione

2013: Corso di formazione presso il Cescot di Parma per l'abilitazione a operare come Agente e Rappresentante di commercio.

2005: Diploma di Scuola Superiore presso l'I.T.I.S. A.Berenini (Parma) come Perito Industriale Capo Tecnico specializzazione in elettronica e telecomunicazione con votazione 76\100.

Lingue straniere e conoscenza informatiche

- Italiano** Lingua madre;
- Francese** Letto, scritto, parlato pratica della lingua commerciale;
(Scuola di Francese in Nizza) B2
- Inglese** Letto, scritto, parlato pratica della lingua commerciale;
(Business School in Manchester) A2

- Windows e Office;
- CRM, Sales Force, Oracle, Sap
- Programmazione industriale.

Esperienze Professionali

Da Luglio 2021 ad oggi

Sales Engineer per l'Emilia in Panasonic Industry Italia divisione automazione industriale MOTION, PLC , HMI , SENSORI e IIot

- Analisi di mercato;
- Sviluppo commerciale di nuovi clienti;
- Gestione commerciale e tecnica dei clienti;
- Creazione e gestione di reti commerciali;
- Gestione Marketing;

CURRICULUM VITAE

Da Febbraio 2015 a Luglio 2021

**Commerciale Italia presso Azzolini srl (Parma)
Impianti macchine per il settore alimentare/industriale e distribuzione tecnica di componenti elettronici.**

- Analisi di mercato;
- Sviluppo commerciale di nuovi clienti;
- Gestione commerciale e tecnica dei clienti;
- Creazione e gestione di reti commerciali.
- Gestione Marketing;
- Gestione e sviluppo case madre in distribuzione.

Da Aprile 2014 Novembre 2014

**Area Manager commerciale per i paesi Francofoni presso Sordi Impianti srl
Impianti e macchine per il settore alimentare, lattiero caseario e bevande.**

- Analisi di mercato;
- Sviluppo commerciale di nuovi clienti;
- Gestione commerciale e tecnica dei clienti;
- Creazione e gestione di reti commerciali.

Da Settembre 2012 a Febbraio 2014

**Commerciale Italia presso DUAP ITALIA SRL (Swiss) – Accomandita Spa
Sistemi d'iniezione per grandi motori (Grandi Navi, Ferroviari, Generatori) e tecnologie per l'energia.**

- Analisi di mercato;
- Sviluppo commerciale di nuovi clienti e in particolare per le grandi aziende;
- Creazione e gestione di reti commerciali e tecniche;
- Gestione commerciale e tecnica dei clienti.

Da Febbraio 2011 a Agosto 2012

**Responsabile Tecnico-Commerciale presso FAAM Spa Monterubbiano (Fermo)
Batterie Industriali.
Responsabile dell'agenzia di Roma per le regioni Lazio e Abruzzo e dell'agenzia di Bologna per la regione Emilia Romagna.**

- Gestione e sviluppo Tecnico commerciale per l'assistenza ai clienti;
- Organizzazione delle risorse tecniche;

CURRICULUM VITAE

- Gestione dei fornitori e degli approvvigionamenti;
- Responsabile della sicurezza in qualità di RSP;
- Gestione della qualità ISO con corso aziendale;

Da Ottobre 2008 a Ottobre 2010

Azionario ed amministratore commerciale di società nel settore della ristorazione e pasticceria a Salsomaggiore Terme (Parma);

- Gestione societaria;
- Gestione del personale e dei fornitori;
- Attività di ristorazione e bar.

Da Ottobre 2008 a Ottobre 2009

**Tecnico-Commerciale informatico presso THOREMA SRL (Parma)
Sistemi per l'informatica hardware e software.**

- Gestione e sviluppo Tecnico-Commerciale per l'assistenza ai clienti;
- Help-Desk;

Da Maggio 2008 a Settembre 2008

**Tecnico Elettro-Meccanico MANGHI SRL (Parma)
Carrelli elevatori**

- Riparazione e sostituzione di componenti elettrici o meccanici;
- Collaudo e revisione macchine;
- Assistenza clienti;

Da Gennaio 2006 a Marzo 2008

**Tecnico Elettrico-Elettronico presso ARTEL Srl (Parma)
Sistemi per l'Automazione Industriale**

- Progettazione, installazione e collaudo di sistemi elettro-elettronici per l'automazione industriale;
- Programmazione di sistemi industriali (plc);
- Installazione a bordo macchina;
- Assistenza clienti post-vendita.

CURRICULUM VITAE

Da Dicembre 2005 a Dicembre 2006

Professionista presso Esercito Italiano 24e Reggimento alpino a Merano come fuciliere assaltatore.

Interessi personali

- Sport e Arti marziali;
- Viaggi e alpinismo;
- Formazione personale e professionale;

Motivazioni e obiettivi

A seguito degli studi Tecnici, ho occupato molteplici incarichi nel settore commerciale con una formazione costante al fine di migliorare e sviluppare le mie conoscenze professionali e personali.

Durante questo periodo ho sviluppato le mie competenze in diversi settori:

Ricerca di nuovi mercati, negoziazione di contratti, gestione e organizzazione di reti commerciali e tecniche, gestione di risorse umane, gestione aziendale e commerciale con competenze tecniche.

Oggi desidererei poter raggiungere i miei obiettivi professionali e mettere la mia esperienza, la mia disponibilità, la mia energia e passione al servizio della Vs azienda. Spero di poter mostrare le mie motivazioni durante un'intervista imminente.

CURRICULUM VITAE

Autorizzo il trattamento **dei** miei dati personali presenti nel **curriculum vitae** ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)