

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **FRANCESCO VALLI**
Indirizzo **VIA MOLINO VECCHIO, 1/B 36055 NOVE (VI)**
Telefono **+39 334 6688702**
E-mail **Valli.francesco@gmail.com**

Nazionalità italiana

Data di nascita 07/02/1984

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di impiego

Da Gennaio 2017 ad oggi
ANDREA BIZZOTTO SPA, via Motton, 36060 Bassano del Grappa

Responsabile Commerciale Centro Nord Italia.

L'azienda si occupa di più settori merceologici: arredo interno, arredo esterno e oggettistica.

Sono entrato in azienda con il ruolo di responsabile vendite Italia per il settore complemento arredo ed oggettistica. In questo ambito, viste le mie esperienze precedenti, vengo coinvolto anche nel processo di selezione e ricerca dei nuovi prodotti. Nelle fiere di settore in estremo oriente affianco i buyer nella ricerca ed individuazione dei prodotti.

Da inizio del 2018 assieme alla proprietà ed alla direzione generale abbiamo convenuto di cambiare assetto della direzione vendite dividendoci non più per settore merceologico ma per zona. Seguo quindi tutti i settori merceologici ma per il centro nord Italia.

Gestisco, assieme ad un altro responsabile commerciale, una rete vendita di 30 agenti divisi in due canali (Canale mobiliari e canale tradizionale / grandi superfici) e l'ufficio commerciale che conta circa 10 persone.

L'obiettivo per il primo anno era quello di riorganizzare il settore del complemento arredo. I risultati sono stati sopra le attese, abbiamo ripreso fatturato per il 2017 e posto le basi, attraverso azioni di prevendita (quindi a basso rischio e alta marginalità per l'azienda), per un'importante crescita nel 2018.

Da Ottobre alla direzione commerciale è stata affidata la responsabilità dell'ufficio marketing.

Oltre alle mansioni strettamente legate al mio ruolo si è creato un rapporto di stima professionale con la proprietà che mi porta ad essere coinvolto in tutte le decisioni strategiche per l'azienda.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Tipo di impiego

Da Gennaio 2013 a Dicembre 2016

1080 Made Via Padre Roberto, 47 – 36055 Nove (VI)

Lavoravo su due mechi:

Valli Italian creativity (produzione e commercializzazione di articoli per il regalo, arredamento e complemento cucina) Oltre all'amministrazione della società la mia responsabilità principale era la direzione commerciale. - ho creato da zero e gestivo una rete vendita al dettaglio di agenti plurimandatari; - Seguivo in modo direzionale i principali clienti della GD, della DO e della GDO. Collaboro anche allo sviluppo dell'assortimento, alla ricerca delle novità e alla loro realizzazione. Più volte ho visitato sia le fiere di settore che le fabbriche (in modo particolare di ceramiche) in estremo oriente.

ECOTONO (Brand innovativo che unisce il lighting Design di lusso alla domotica, alla connettività e alla smart technology) Oltre all'amministrazione della società la mia responsabilità principale era legata al Product management, sviluppo del prodotto, gestione della comunicazione, del marketing e della direzione artistica dell'azienda. Ho avuto la possibilità di partecipare e visitare molte fiere del settore luce e mobile, in particolare Milano EuroLuce e Salone del mobile, Berlino IFA, Hong Kong HKTDC Electronics fair e Francoforte Light + Building)

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Tipo di impiego

Da Ottobre 2007 a Dicembre 2012

Valli Ceramiche snc Via dell'Olmo,23 – 36055 Nove (VI)

Azienda di produzione e commercializzazione ceramiche per la tavola e la cucina
Impiegato commerciale.

Dopo l'università ho iniziato a lavorare nell'azienda di famiglia che stava vivendo la crisi che investì il settore della ceramica artistica. Al mio arrivo l'azienda lavorava esclusivamente con pochi clienti esteri (in particolar modo situati in Nord America) , aveva un fatturato in calo ed un bilancio in perdita. Ho iniziato un percorso di ristrutturazione dell'azienda che l'ha portata nel 2012 a chiudere l'anno con un aumento di fatturato del 97% rispetto al 2007, circa 500 clienti attivi in Italia e nel mondo, a porre le basi di una rete distributiva al dettaglio e ad avere un bilancio in utile

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Tipo di impiego

Da Aprile 2008 a Dicembre 2010

Consorzio ceramiche artistiche del Veneto

Società consortile a supporto delle attività commerciali di marketing e comunicazione delle aziende ceramiche del Veneto

Ho ricoperto la carica di Consigliere nel CDA del consorzio.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo

Agosto 2002

Tipografia Novese – Via San Giuseppe – 36055 Nove (VI)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)

Da 2003 al 2007

Facoltà di Sociologia

- Date (da – a)

Da 1998 al 2003

Liceo artistico

CORSI E PERFEZIONAMENTO	<p>. ONAV (Associazione Nazionale Assaggiatori Vino) : frequentato corso assaggiatore vino</p> <p>. Svartati corsi di vendita e marketing organizzato dalla Confartigianato. Alcuni legati alle tecniche PNL.</p> <p>. Corso di MASS CUSTOMIZATION della produzione realizzato da Confindustria</p> <p>. Corso di negoziazione e comunicazione persuasiva . Incontri sul personl branding con Sebastiano Zanolli . Incontri sullo storytelling</p>
CAPACITA' E COMPETENZE PROFESSIONALI	<p>Ambito lavorativo: la mia famiglia aveva una piccola azienda e quindi sono nato in un ambiente dove le dinamiche della gestione aziendale si respiravano ogni giorno. Fin da piccolo i miei genitori mi portavano con loro in visita ai clienti, alle fiere, a fornitori, ecc. Credo di aver così acquisito delle competenze oggi molto utili.</p> <p>Ambito sociale: ho partecipato nel Maggio del 2015 alla campagna elettorale per l'elezione del sindaco del mio piccolo paese. E' stata un'esperienza molto intensa e soddisfacente in quanto ho avuto modo di conoscere competenze di comunicazione persuasiva davanti ad un pubblico che non credevo di avere. Quella che ho sostenuto è l'attuale amministrazione comunale del mio paese e, impegni lavorativi permettendo, affianco l'assessore alle attività produttive.</p> <p>Passione: ho una forte passione per il vino e le peculiarità che caratterizzano i progetti delle varie cantine.</p>
MADRELINGUA	ITALIANA
ALTRE LINGUE	INGLESE
-capacità di lettura	Buona
-capacità scritta	Discreta
-capacità di espressione orale	discreta
CAPACITA' E COMPETENZE PROFESSIONALI	Credo di avere delle ottime competenze relazionali e di comunicazione (anche in pubblico). In particolar modo credo di distinguermi nella capacità di coinvolgere e stimolare le persone che mi circondano nei progetti che intraprendo.
CAPACITA' E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	Le mie esperienze imprenditoriali e manageriali di questi anni mi ha dato la possibilità di sviluppare competenze di gestione, amministrazione e organizzazione
CAPACITA' E COMPETENZE TECNICHE	pacchetto office: corso ECDL Gestionali: GALILEO S. MARCO – SISCO – esa software_il sole 24 ore – Grafica: pacchetto adobe - autodidatta
PATENTE	B

In riferimento alla legge 196/2003 autorizzo espressamente l'utilizzo dei miei dati personali e professionali riportati nel mio curriculum vitae