



Marco Moroni

Obbiettivi

Per scelta, ho costruito il mio percorso professionale in diverse aziende leader nel proprio settore acquisendo capacità e tecniche di vendita dedicate. I diversi settori merceologici affrontati mi consentono l' inserimento in breve tempo in ogni realtà aziendale. Prediligo le sfide, i nuovi settori, i nuovi prodotti. Mi completa la capacità e la creatività nella progettazione e realizzazione di nuove idee/settori/divisioni. Predilezione per il settore Food.

Nessun problema di spostamento sul territorio nazionale e Svizzera Italiana.

Informazioni personali

Nato a Milano il 22 luglio 1956

Residenza: Strada Comunale Lombartino, 23 - 28838 Stresa (VB)
mob. 331 3128700 e- mail marco.moroni56@gmail.com

e-Coniugato dal 1982 – due figli (Petra 1983 – Gabriele 1982) – Italiano – nato a Milano il 22 luglio 1956 – Diploma di Geometra c/o Istituto Pitagora (Mi). Conoscenza dei principali pacchetti operativi su personal computer.

Pagina LinkedIn : <http://it.linkedin.com/pub/marco-moroni/19/b7a/808>

Pagina Facebook : <https://www.facebook.com/sentinelle.digaia>

Impegni Sociali

Attività di volontariato presso: AVI www.vegetariani.it
Associazione Vegetariana Italiana – Segretario Nazionale

Associazione ATESU (www.atesu.it)

Assovegan (www.assovegan.it)

Assessore Ambiente e tempo libero Comune di Orino (VA)

Attuale
occupazione

Aprile 2017

- **FRANTOIO OLEARIO F.LLI PACE** – Pietragalla (PT) www.oliopace.it
Creazione progetto per sviluppo e fidelizzazione della clientela al Nord Italia. Partecipazione a Fiere di settore.

Esperienze
professionali
precedenti

- **2015 Olio Rinaldi S.a.s.** - Diano d'Alba (CN) www.olorinaldi.it
Prima esperienza nella vendita "porta a porta". Training di sei mesi e successiva gestione di circa 1200 clienti storici.
- **PMR System Group S.r.l.** società leader nel segmento packaging ODM. Progettazione e costruzione di soluzioni per la dosatura, riempimento, tappatura ed etichettatura nei settori food e non food. Responsabile del fatturato Italia nella misura di € 1,5 mln. Seguo l'analisi della situazione del cliente valutandone i bisogni e le esigenze che vengono riportate al reparto progettazione per la realizzazione del layout e relativo preventivo. *Contrario ad ogni forma di sconto in prima battuta in quanto sono conscio del fatto che, dopo adeguata analisi, la soluzione non abbia prezzo per il cliente.*
- Luglio 2010: **La Cartolitografica BTM** – Arese in qualità di Key Account. Ricerca nuovi Prospect per potenziamento clienti.
- Giugno 2009: Dal fallimento di Nord Milano, in 10 professionisti abbiamo creato una Società di consulenza packaging a 360°. Prodotti cartotecnici e particolari produzioni ricercate, tramite un network di fornitori collaudati e dalle differenti caratteristiche.
- Febbraio 2008: **Nord Milano S.p.A.** Lainate (Mi) **Key Account Manager** per la ricerca e sviluppo di nuovi mercati/clienti/fornitori e prodotti. Settore merceologico: Packaging. Azienda:
- Settembre 2004: **Deles Imballaggi Speciali S.r.l.** - Divisione Deles Matic **Responsabile Commerciale** della nuova Divisione sistemi e macchine. Seguendo un'idea della Proprietà ho creato e concepito questa Divisione in toto. Nel periodo assegnato – 10 mesi - ho provveduto a:
 - Progettare interamente la struttura della futura Divisione integrandola a quelle esistenti.
 - Ricercare le aree e i mercati di riferimento
 - Analizzare la concorrenza esistente
 - Contattare i futuri fornitori idonei al progetto
 - Allestire modulistica necessaria alla gestione della Divisione
 - Contattare la stampa specializzata di settore
 - Progettare la struttura del nuovo sito webIl lancio definitivo e la presentazione alla forza vendite è avvenuto ufficialmente in Giugno 2005 ottenendo risultati superiori alle aspettative.
Fatturato consolidato anno 2006: € 750.000,00

- Gennaio 2004 **ALIPACK S.r.l.** Cinisello Balsamo (MI)
Responsabile Commerciale Italia
settore applicatori automatici per etichette
 Fatturato primi 6 mesi: € 1 milione; incremento + 38%
 Coordinamento dei rivenditori presenti sul territorio.
 Gestione completa Grandi Clienti
 Referente della Società presso UCIMA Italia.

- settembre 2002 **TRADEX S.r.l.** Gallarate (Va)
Responsabile Commerciale Italia – settore sistemi per imballaggio
 Ristrutturazione rete di vendita composta da agenti, funzionari e rivenditori.
 Ristrutturazione filiale di Pomezia (Roma).
 Aumento delle vendite e ampliamento del mercato.

- Settembre 2000 **ARO S.p.A.** Cavaria (Va)
Responsabile Vendite – settore etichette e rotoli per l'Industria alimentare e G.D.O.
 Coordinatore rete di agenti, venditori diretti e rivenditori.
 Ricerca clienti prospect e nuovi settori merceologici
 Fidelizzazione clienti Direzionali.

- 1993 - 1997 **Cartotecnica CRESPI S.p.A.** Vigevano (PV)
Funzionario Commerciale – settore cartotecnico
 Responsabile sviluppo commerciale della consociata FINTAO FOLDING BOX di Gorla Minore (Va), acquisita di recente.
 - 1991 - 1993 **MASERPACK S.r.l.** Cisterna (LT)
Funzionario Commerciale Nord Italia– settore cartotecnico
 Responsabile sviluppo commerciale delle aree assegnate.

- 1988 - 1991 **MEAD Italia S.p.A.** Corsico (Mi)
Funzionario Commerciale Nord Italia– sistemi e macchine per il multimballo
 Responsabile Grandi Clienti settori food – dairy – soft drink – pet food.
 Studio e progettazione macchine per il fine linea complete di imballo secondario stampato.

- 1986 – 1987 **AMPLISYSTEM divisione Gruppo AMPLIFON**
Responsabile Filiale divisione personal Computer di Varese.
 Gestione della Filiale, dei venditori; ricerca clienti prospect e gestione degli esistenti, in stretta collaborazione con l'ufficio tecnico/software.

- 1981 - 1986 **OCE' Italia S.p.A.** Milano
Funzionario Commerciale sistemi e macchine per la riprografia
 Responsabile Grandi Clienti divisione fotocopiatori

- 1977 - 1981 **NOVATI S.p.A.** Trezzano S/N (Mi)
Funzionario Commerciale settore acciai e tubi speciali Mannesmann, Dalmine e raccorderia oleodinamica EMB

Principali specializzazioni conseguite:

- In area vendite, e presso i Training Center aziendali, corsi specifici merceologici e settoriali.
- Tecnica S.P.I.N. in anteprima e esclusiva italiana (OCE' Italia)
- Tecniche di presentazione in pubblico
- Come gestire uno stand fieristico
- Tecniche per la gestione del personale di vendita esterno
- Tecniche per la gestione della modulistica commerciale

Alcune Referenze:

Nestlè Italiana, Milano: Dott. Stoppa(Plant Engineering) – SIAT, Turate: Sig. Baroffio (Sales Manager) – MAC AUT , Vignola: Dott. Tosarelli (CEO) – Carlsberg Italia, Lainate: Dott.ssa Reggiori – Bcrome, Torino: Sig. Bosio (CEO) - BETA Utensili Spa, Sovico: Dott. Ermanno Baj (Direttore Generale) – Sig. Marco Sassi – Lugano "Il Clandestino Sushi Bar" (Proprietario) - Signora Muriel Campi – Camera di Commercio di Lugano

I dati acquisiti con il presente curriculum vitae devono essere trattati nel rispetto del D. Lgs. 196/2003 in materia di trattamento dei dati personali e sensibili.

