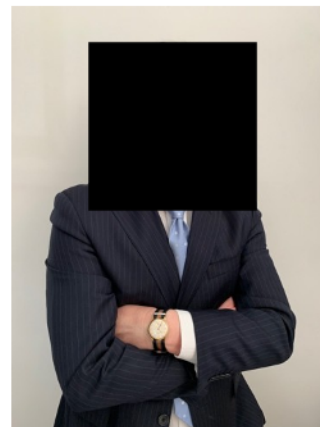


CURRICULUM VITAE

Cognome e Nome
Luogo e data di nascita
Residenza
Telefono
e-mail

Morando Mauro

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]



PROFILO PROFESSIONALE

Manager commerciale, maturando le seguenti specifiche competenze :

- Gestione rete di vendita.
- Gestione del conto economico con elaborazione della struttura prezzi.
- Contrattualistica nazionale canale moderno, ingrosso associato, canali speciali.
- Elaborazione, pianificazione delle attività commerciali di vendita.
- Definizione piani di produzione a supporto delle vendite.
- Gestione team e gruppi di lavoro.
- Analisi e pianificazione di politiche di trade marketing.
- Selezione, e/o sostituzione degli agenti sul territorio.
- Capacità di analisi per determinare il posizionamento corretto dei marchi/prodotti

FORMAZIONE E LINGUE

Studi.	1982 Diploma scuola d'arte
Aggiornamenti professionali.	1988 "I principi di accounting" rel. Dr. Ammannato, GEA Milano 1992 "Negoziazione e vendita strategica" rel. Dr. Cozzi, I.S.O. Milano 1993 "L'autorevolezza commerciale e costruire il rapporto" rel. idem. 1995 "Il sistema cartografico di analisi dati" rel. Dr. Baventore, Nielsen Milano 1997 "Category Management e adeguamento strategico delle Funzioni Commerciali" rel. Dr. Lugli e Dr. Cristini, Università di Parma 2007 "Tecniche di vendita" e "Leadership base" relatori MIND CONSULTING 2008 "Leadership avanzata" relatori MIND CONSULTING 2016 "Negotiation Manager" corso qualificato CEPAS
Servizio militare.	Svolto dal 11/10/1983 al 1/10/1984 nel 3° Btg. Paracadutisti "POGGIO RUSCO". Grado al momento del congedo Caporale Maggiore Istruttore.
Lingue straniere.	Inglese, francese.
Conoscenze Informatiche.	Conoscenza ambiente Windows e relative applicazioni: Excel, Word. Conoscenza dei programmi AS 400 e SAP.

Acconsento all'uso dei dati personali per lo scopo della ricerca ex art 13 dlgs 196/2003 e GDPR 2016/679

