

Giorgio Casetta

Luogo di nascita: Torino, 03 Ottobre 1984 Residenza: Torino, 10125.
Mobile + 39 347.17.16.338 e-mail: giorgiom.casetta@gmail.com

OBIETTIVO PROFESSIONALE

Entrato presto nel mondo del lavoro dalla porta delle vendite, ho da subito sviluppato skills relative alla trattativa, alla negoziazione col cliente e al contatto con la clientela. Vivere l'ambiente commerciale mi ha permesso di iniziare a conoscere l'azienda a 360° acquisendo nozioni di marketing, project management e contabilità. La crescita professionale e la sete di nozioni sono le due basi su cui voglio fondare il mio futuro lavorativo per conoscere sempre meglio l'ambiente commerciale e aziendale.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Marzo 2022: Area Sales Manager "Saint Gobain Ecophon Italia"

Responsabile commerciale della zona Nord-ovest Italia, sviluppo di una rete commerciale di vendita attraverso dealer, formazione prodotto presso dealer e architetti/progettisti e sviluppo di una rete di stakeholders nodali per lo sviluppo di progetti sul territorio di competenza e gestione di agenti monomandatari sul territorio.

Da Dicembre 2018 – Marzo 2022: Sales Executive "Würth Italia"

Ricerca di opportunità di business nella zona Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria, sviluppo di un portafoglio clienti da costruire completamente da zero. Redazione delle politiche di pricing e marketing relative alla zona.

Da Marzo 2013 – Dicembre 2018: Business development "Giemme S.r.l."

Sviluppo a 360° della strategia e della rete commerciale inerente il settore delle Licenze Militari. Creazione dei cataloghi, intrattenimento dei rapporti con gli Alti Comandi, coordinamento degli agenti che ricoprono il territorio nazionale e rapporto diretto con i Comandi di tutte le caserme d'Italia. Capacità di gestire un team, gestione di clienti Statali e analisi di mercato per la selezione dei prodotti

Da Febbraio 2013 – Dicembre 2013: Brand & Sales Manager "Abm Consulting Group"

Consulenza a piccoli e medi imprenditori relativa alla visibilità del brand e alle strategie commerciali, analisi di mercato e consulenza immobiliare. Attitudine a lavorare in team, capacità di analizzare il mercato e approfondimento del settore food & beverage

Da Gennaio 2012 – Febbraio 2013: Junior Manager "Professional Licensing Group S.r.l."

Sviluppo dei Brand "Comune di Milano" e "Archivio Ricordi" e sviluppo del merchandising degli stessi, analisi di punti vendita, manifestazioni e rapporti con aziende produttrici sia sul territorio Lombardo che nel resto d'Italia. Sviluppo di skills commerciali in altri ambiti, capacità di trattare diverse categorie merceologiche, attitudine a viaggiare e a trattare con amministrazioni statali

Da Luglio 2010 a Dicembre 2011: Direttore commerciale "Autostandar S.r.l." Concessionaria Ufficiale per Torino e provincia Mitsubishi, Daihatsu e Great Wall

vendita diretta, gestione di un team di 10 venditori, rapporti con le case madri e gestione degli stock fisici e virtuali, organizzazione di eventi come main sponsor. Aumento di leadership, lavoro in team, conoscenza di logiche di marketing e contabilità e attitudine alla trattativa con aziende strutturate

Da Gennaio 2006 a Giugno 2010: Commerciale "Autostandar S.r.l." Concessionaria Ufficiale per Torino e provincia Mitsubishi, Daihatsu e Great Wall

rapporto diretto col cliente finale, fidelizzazione cliente, gestione di ordini e consegne e sviluppo da zero di un nuovo punto vendita. Attitudine alla trattativa, al contatto con la gente e al lavoro in team con obiettivi

STUDI E FORMAZIONE

2003 Diploma di **Maturità Classica** Liceo Sacra Famiglia, Torino

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Inglese: Buona conoscenza della lingua scritta e parlata.

Francese: Buona conoscenza della lingua scritta e parlata.

CONOSCENZE INFORMATICHE

Buona conoscenza dell'ambiente Windows e applicativi Office (Word, Excel, PowerPoint), gestione delle mail e navigazione internet. Google Adwords e Google Analytics. Programmi di gestione amministrativa.

INTERESSI PERSONALI

Interesse per il mondo della moda, pittura, musica classica e non, della ristorazione e soprattutto delle automobili. Appassionato di viaggi e allenatore di pallacanestro.

DICHIARAZIONE **SOSTITUTIVA DI CERTIFICAZIONE** (art. 46 e 47 D.P.R. 445/2000)
Il sottoscritto Casetta Giorgio Maria, consapevole che le dichiarazioni false comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, dichiara che le informazioni riportate nel CV, corrispondono a verità.

