



INFORMAZIONI PERSONALI

FRANCESCO BARBINO



Viale Marconi,

14, 87012 Castrovillari (CS) Cell:

+393288353035

Mail:

Maschile

14/9/1986

Italiana

ESPERIENZA PROFESSIONALE

01/01/2015--alla data attuale

Direttore Commerciale

Azienda Agricola "Marchesi Gallo", Castrovillari (CS)

- Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita;
- Sviluppo, implementazione e gestione di sistemi mirati all'analisi della concorrenza;
- Pianificazione e ottimizzazione del lavoro in un'ottica di sviluppo del business e di potenziamento delle performance di vendita;
- Definizione di obiettivi di vendita, strategie di penetrazione e Azione;
- Analisi di redemption sulle iniziative marketing implementate;
- Acquisizione di nuovi lead, fidelizzazione dei clienti e definizione di standard di partecipazione mirati ai target dei bandi di fornitura;
- Gestione diretta dei progetti di marketing in tutte le loro fasi, compresa la pianificazione concettuale, la gestione delle scadenze e l'implementazione finale;
- Elaborazione, avvio e ottimizzazione delle strategie di marketing sulla base di obiettivi aziendali, specifiche di prodotto, dati di mercato e fattori di budget;
- Elaborazione di approfondimenti sulle campagne di marketing allo scopo di valutare le prestazioni rispetto agli obiettivi;
- Considerazione delle esigenze aziendali e delle preferenze dei clienti nello sviluppo di strutture di prezzo e piani di marketing;
- Supervisione dei contenuti di marketing, di immagini, video, e-mail e altro materiale promozionale durante la fase preparatoria;

Commerciale/Agricolo

2/06/2003--alla data attuale

Musicista

Hotel Club Marina 2, Campo nell'Elba (LI)

- Presentazione ed esecuzione di brani italiani ed internazionali;
- Esecuzione di una grande varietà di musiche usando un'ampia gamma di stili e improvvisazione;
- Organizzazione di ensemble per eventi speciali quali matrimoni e feste private;

Alberghiero/Turistico

20/01/2004--31/12/2010

Imprenditore

Class Disco Club, Castrovillari (CS)

- Gestione professionale di Discoteca , e organizzazione eventi;

Commerciale/Intrattenimento



07/01/2014–30/07/2014

Corso per assaggiatore di Olio di I e II livello
Regione Calabria, Cosenza (CS)

07/01/2014–30/07/2014

Corso di formazione per Export Manager

Corsi "Il Sole 24 Ore", Milano (Italia)

Strategie di internazionalizzazione - Pianificare l'ingresso nei mercati esteri:

- export Manager: ruolo, mansioni e responsabilità;
- analizzare e selezionare i nuovi mercati;
- analisi del macro-ambiente e del micro-ambiente economico per Paese di ingresso;
- definizione dei criteri di scelta degli intermediari (i canali di vendita);
- pianificazione delle strategie di internazionalizzazione e definizione degli obiettivi di medio lungo-termini;
- elaborazione di un piano di azione.

Quadro giuridico:

- conoscere e padroneggiare i rischi giuridici correlati a export e internazionalizzazione
- la protezione dei marchi e dei brevetti;
- conoscere le normative doganali e fiscali per coglierne i vantaggi;
- gestire contenziosi nel commercio internazionale.

Vendere all'estero - Gestire la forza vendita sui mercati esteri

- pianificare e gestire l'attività del team commerciale estero e dell'ufficio export
- definire gli obiettivi di performance commerciale e gli strumenti di monitoraggio della rete vendita internazionale (KPI);
- monitoraggio dei risultati e forecasting

2005 – 2010

Laurea in lettere e filosofia

D.A.M.S. presso Università degli studi di Roma Tre, Roma (Italia)

2000– 2005

Diploma di Maturità

Liceo Scientifico "Enrico Mattei", Castrovillari (Italia)

- Letteratura italiana, letteratura latina, matematica, fisica, storia, filosofia, lingue e letteratura inglese, storia dell'arte, chimica, geografia astronomica

COMPETENZE

PERSONALI Lingua madre italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Letture	Interazione	Produzione orale	
inglese	B1	B1	B1	B1	B1
francese	A1	A1	A1	A1	A1

Livelli: A1 e A2 Utente base - B1 e B2 Utente autonomo - C1 e C2 Utente avanzato Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

Buone capacità di ascolto, comprensione delle problematiche e soluzione delle esigenze riferite all'utenza.
 Senso di responsabilità, buone capacità di comunicazione e di mediazione acquisite grazie all'esperienza lavorativa professionale ed extra. Inclinazione all'innovazione.

Competenze organizzative/

Buone capacità di coordinamento e gestione di risorse umane, di team building, di motivare personale finalizzato al perseguimento della miglior qualità del servizio e del raggiungimento degli obiettivi prefissati, avvezzo al problem solving e alla gestione dello stress.

Competenze professionali

Le esperienze professionali svolte in questi anni mi hanno permesso di acquisire ed accrescere competenze in ambito marketing e comunicazione

Competenze digitali

Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	AUTOVALUTAZIONE			Risoluzione di problemi
		Creazione di Contenuti	Sicurezza	Utente autonomo	
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente autonomo	Utente autonomo	

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

▪ Conoscenza del pacchetto Windows Office e utilizzo di alcuni programmi di fotoritocco (es. Photoshop; Picasa), utilizzo dei più comuni programmi per la navigazione su Internet.

Altre competenze

Appassionato di lettura di gialli con particolare riferimento alla storia dei Papi.
 Altri interessi: viaggi, cinema, fotografia, collezionismo di vinili.

Patente di guida

A.B.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali.

FRANCESCO BARBINO