

CURRICULUM VITAE

Marco Brambilla,

nato a Milano il 6-11-1959, coniugato,
residente in Via Vivaldi 96, 24030 Brembate di Sopra, Bg
Tel. 035/332036 **Cell. 347-18.71.431** - e-mail: marco.brambilla@alice.it



Titolo di studio:

Laurea in **Psicologia** c/o The Yorker International University,

Tesi: "La globalizzazione in chiave psico-sociologica".

"**Perito Industriale/Fisica Ottica**". c/o ITIS. G.Galilei Milano.

Corsi di specializzazione:

"Proficiency in English" c/o British School of Milan.

"Deutsch als Fremdsprache" corso intensivo individuale di lingua tedesca a Friburgo.

1 anno c/o Deutsche Institute a Milano e 2 anni di approfondimento c/o CAPAC

Stage sulle tecniche di comunicazione verbale-non verbale.

Corso di marketing strategico-operativo & vendite

Conoscenze informatiche:

Buon utilizzo del personal computer con programmi di software più aggiornati.

Lingue straniere:

Inglese ottimo, **tedesco** fluente, **francese** fluente **spagnolo** suff., **romeno** ottimo, **russo** scolastico

POSIZIONE ATTUALE:

dal 2013:

LTF Spa – Società distributrice di macchine, accessori, utensili e produttrice di strumenti di misura per l'industria meccanica. 100 dipendenti, €20 milioni di fatturato.

Posizione: **Export Manager** per Paesi Europei ed extra europei, gestione e ricerca agenti, contatti e sviluppo della clientela attiva, partecipazione a fiere, ricerche di mercato e analisi della concorrenza.

ESPERIENZE PROFESSIONALI:

2006 –2013

OTER S.p.A. / ERCOS S.p.A. – Società attiva a livello internazionale nel settore termoidraulico per la produzione e commercializzazione di minuteria e raccorderai metallica. Fatturato di circa 20 milioni di €, 70 dipendenti.

Posizione: **Export Manager** e vendita diretta in Trentino Alto Adige – Capo Area Nord Italia

Responsabilità completa sulla promozione e sviluppo delle vendite all'Estero con particolare riferimento ai paesi dell'Europa Centrale e dell'Est – Marketing operativo (studio e analisi dei mercati) – Preparazione offerte – Trattative di vendita – Definizione e conclusione contratti / ordini – Comunicazione - Cataloghi – Listini – Preparazione materiale promo pubblicitario - Organizzazione e partecipazione diretta a Fiere di settore internazionali -

Principali risultati ottenuti: Ricerca ed apertura di nuovi contatti commerciali e di nuovi canali di vendita – Apertura di nuovi mercati - Creazione della rete vendite nei Paesi dell'Est Europa

2003 - 2006

SFB Siderurgica Ferro Bulloni S.p.A. – Società attiva a livello internazionale nella produzione e commercializzazione di componenti in metallo. Fatturato di circa 30 milioni di €, 140 dipendenti

Posizione: **Export Manager**

Responsabilità completa sulla promozione e sviluppo delle vendite - Marketing operativo - Ricerca e apertura di contatti commerciali e nuovi canali di vendita – Preparazione offerte - Trattative di vendita – Definizione contratti – Attività di customer care per la clientela acquisita

2001 - 2003

ZECHINI GRAFOR S.r.l. - Milano – Società costruttrice di macchine per l'industria grafica. Fatturato di circa 5 milioni di €, 20 dipendenti.

Posizione: Export Manager

Sviluppo mercati e clientela a livello worldwide (Germania, Francia, Sud America, Medio ed Estremo Oriente) – Creazione, gestione e coordinamento della rete vendite composta da Distributori e Agenti – Preparazione offerte – Trattative di vendita – Preparazione del materiale promo pubblicitario e azioni di marketing comunicativo

Principali risultati ottenuti: Apertura di nuova clientela a livello internazionale - Completo raggiungimento degli obiettivi di fatturato previsti a budget

1998 – 2001

GENERAL BINDING S.p.A. – Milano – Società attiva nella commercializzazione di macchine per ufficio e prodotti di consumo. Fatturato di circa 20 milioni di €, circa 60 dipendenti

Posizione: **Export Manager** della divisione International Distributors

Apertura di nuovi mercati con particolare riferimento a quello Russo e dell'Est Europa - Creazione della nuova filiale di Mosca e attivazione di nuovi Distributori - Responsabilità completa sulla razionalizzazione della rete vendite nel bacino del Mediterraneo (Grecia, Turchia, Cipro) - Gestione del budget per linea di prodotto finalizzata alla massimizzazione dei profitti

Principali risultati ottenuti: Notevole incremento del fatturato (+20% su base annua) - Raggiungimento e superamento degli obiettivi stabiliti dalla Direzione

1994 - 1999

GUM BASE S.p.A. - Milano - Società appartenente al GRUPPO PERFETTI VAN MELLE leader a livello mondiale nella produzione e commercializzazione di materie prime per l'industria alimentare. Fatturato di circa 25 milioni di €, 120 dipendenti.

Posizioni: **Export Manager**

Responsabilità sulle vendite export presso le principali aziende produttrici di gomma da masticare (Europa, Medio Oriente, Bacino del Mediterraneo, Asia Centrale, Russia) — Proposal management, visite presso i clienti world wide, preparazione di offerte - Partecipazione a fiere internazionali e convegni del settore alimentare

Principali risultati ottenuti: Sviluppo del mercato del chewing gum medicale – Sostanziale sviluppo del fatturato (+20%) - Censimento dell'industria mondiale del chewing gum con significativa apertura del mercato

1988 – 1993

IREF S.r.l. – Milano - Società attiva nella commercializzazione di accessori per la casa e l'industria del mobile e di prodotti per imballaggio.

Posizione: **Export Area Manager**

Responsabilità sulle vendite estero per i prodotti commercializzati dalla società (Articoli di ferramenta, cerniere, maniglie, serrature, PVC calandrato per termoformatura per uso farmaceutico e per la conservazione degli alimenti)

Principali mercati seguiti: Francia, Inghilterra ed Europa in generale

1982 - 1987

CUMMINS DIESEL ENGINES S.p.A. - Milano - Commercializzazione di motori diesel

1986 – 1987 **Parts Manager**

1982 – 1984 **Impiegato all'Ufficio Vendite**

Profilo Professionale

Ho maturato notevoli esperienze nella promozione e nello sviluppo del business con particolare riferimento all'Export ed ai mercati internazionali nei settori dell'edilizia e termosanitario, macchinari industriali, dei beni di consumo durevoli, dell'imballaggio e dell'industria alimentare.

Ho sviluppato competenze importanti sia nel "business to consumer" che nel "business to business".

Sono abituato a gestire ogni genere di trattativa fino ai livelli più alti delle Direzioni Acquisti centralizzate, confrontandosi con successo con culture e mentalità diverse.

So redigere e realizzare piani di marketing agendo in completa autonomia ma nel rispetto delle indicazioni della Direzione.

Posseggo buone doti di pianificazione, intraprendendo azioni mirate a stabilire con la clientela rapporti efficaci e duraturi

Vi Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi della L.196/2003