

CARLO COLOMBO

Responsabile commerciale

PROFILO | Fin dall'inizio del mio percorso professionale, anche grazie alle esperienze maturate all'interno delle realtà associative di cui faccio parte, ho sempre attribuito un ruolo centrale al lavoro di squadra. In particolare, nelle esperienze lavorative più recenti, ho sviluppato una gestione orientata all'organizzazione e alla pianificazione delle attività di gruppo, coordinando il lavoro, individuando le strategie più efficaci e supportando i processi decisionali attraverso l'analisi dei dati. Nel corso della mia evoluzione professionale, ho inoltre consolidato una distinta capacità di adattamento e rafforzato le mie competenze relazionali. Infine, il percorso dei miei studi ha contribuito a valorizzare ulteriormente le mie capacità relazionali.

ESPERIENZA | **SALES MANAGER ITALY HVAC/R & INDUSTRIAL COOLING**

Responsabilità commerciale con focus sul territorio nazionale, seppur operando in un contesto internazionale e in stretta collaborazione con clienti globali.

SALES & MARKETING OFFICE

Ruolo attivo nelle attività commerciali e di marketing, con responsabilità nella gestione operativa delle vendite, coordinamento con clienti e rete commerciale preparazione di offerte e materiali promozionali

SALES MANAGER

Direzione commerciale con responsabilità sull'intero portafoglio clienti aziendale, a livello nazionale e internazionale. Definizione e sviluppo di strategie volte al consolidamento delle relazioni con clienti esistenti e all'acquisizione di nuovi partner nei settori HVAC/R.

SALES ENGINEER

Responsabile del settore distribuzione sul territorio nazionale, ottimizzazione e razionalizzazione del network distributivo, con riduzione e selezione strategica dei partner, migliorando l'efficienza gestionale e la qualità della proposta commerciale.

PRODUCTION PLANNER

Coordinamento del team addetto alla preparazione per la verniciatura e l'imballo delle valvole. Attività di expediting e monitoraggio dello stato di avanzamento dei lavori presso fornitori e terzisti. Pianificazione e organizzazione delle attività del reparto produttivo interno.

ISTRUZIONE | **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI ECAMPUS, NOVEDRATE**

Laurea triennale ECONOMIA CLASSE L / 33 del D.M. 270/04
Scuola di Psicoeconomia

ISTITUTO SUPERIORE ANTONIO BERNOCCHI, LEGNANO

Diploma in Tecnico dell'industria meccanica

Autorizzo il trattamento dei dati personali presenti nel CV ai sensi del D.Lgs. 2018/101 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)