PROT. 6815

Fornero Massimo

Nato il 28 Giugno 1970 a Torino

Domicilio:

Cell.

Mail

SINTESI PROFESSIONALE

Sono un Account Manager con una elevata esperienza nel settore Automotive; in questo momento sono alla ricerca di nuove sfide preferibilmente nel ruolo di Key Account Manager, potendo offrire skills tecnici e di vendita.

Ritengo infatti di aver acquisito un know how consolidato grazie ad un'ottima conoscenza dei prodotti e dei meccanismi di mercato nazionali ed internazionali. Sono abituato a raggiungere obiettivi, gestire progetti e squadre di lavoro e ottemperare le esigenze di clienti importanti.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Ottobre 2006 a Oggi, SPECIAL-IND S.p.A., Milano, Distributore componentistica

Ruolo: Account Manager

Mansioni ricoperte:

- Interfaccia consulenziale tra i fornitori esteri e i clienti in Italia appartenenti prevalentemente al settore Automotive
- Risoluzione esigenze tecnico logistiche del cliente finale
- Ricerca nuovi prodotti/mercati per una maggiore e continua soddisfazione dei clienti e dei fornitori
- Negoziazione e gestione delle offerte
- Monitoraggio continuo del Budget di area assegnato e dell'andamento del Gross Profit

Obiettivi raggiunti: ho incrementato le vendite di area del 30-35%, ho sempre raggiunto gli obiettivi assegnati acquisendo il variabile concordato, ho sviluppato la vendita di prodotti specifici i presso clienti che in precedenza non li utilizzavano, ad oggi ho una piena autonomia gestionale sulle trattative con i clienti con conseguente proposta di prezzi e scontistica eventuale

Da Marzo 2004 a Ottobre 2006, TRELLEBORG AB, Ciriè, Tubazioni in gomma

Ruolo: Project Manager Mercato Italia

Mansioni ricoperte:

- Sviluppo di nuovi progetti per Gruppo Fiat e indotto (Fiat, Iveco, CNH, Ferrari, Maserati, ecc..)
- Coordinazione di colleghi e referenti esterni all'azienda per la presentazione del progetto/prodotto finale
- Ottimizzazione costi ed efficienza produttiva
- Attività di riduzione costi durante la rilevazione dei bisogni dei clienti

Obiettivi raggiunti: ho raggiunto una piena autonomia nella gestione tecnica del clienti di riferimento e nel coordinamento di ruoli interni all'azienda (anche gerarchicamente superiori), ho fidelizzato la funzione tecnica del maggiore cliente (Fiat) anche grazie al mio personale contributo in termini di competenze e professionalità, ho raggiunto una totale autonomia in termine di gestione di budget e trattativa di acquisto

Da Aprile 1994 a Marzo 2004, METZELER, Ciriè, Tubazioni in gomma

Ruolo: Project Leader Mercato Italia

Mansioni ricoperte:

- Supporto alla progettazione e servizio di assistenza tecnica clienti
- Primi sviluppi di nuovi progetti per Gruppo Fiat e indotto (Fiat, Iveco, CNH, Ferrari, Maserati, ecc..)
- Referente interno di progetti co-design, con coinvolgimento di enti di progettazione esterni
- Attività di riduzione costi durante la rilevazione dei bisogni dei clienti

Obiettivi raggiunti: ho raggiunto una buona autonomia nel ruolo occupandomi anche degli aspetti commerciali, in supporto al Key Account Manager, ho contribuito fattivamente all'incremento dell'acquisizione di nuovi prodotti presso i nostri clienti di riferimento (diventando il maggiore fornitore per Gruppo Fiat)

Da Giugno 1990 ad Aprile 1994, SAIAG S.p.A., Ciriè, Tubazioni in gomma

Ruolo: Assistenza Tecnica Clienti

Mansioni ricoperte:

- Contatti tecnici e interfacce con i clienti
- Supporto al Responsabile dell'Assistenza Tecnica Clienti per soluzioni di eventuali problematiche

Obiettivi raggiunti: ho acquisito una prima autonomia sulla conoscenza dei prodotti/mercati, ho maturato una buona esperienza nelle relazioni con i clienti e fornitori

FORMAZIONE

1989 Diploma di Perito Meccanico conseguito presso l'Istituto Salesiano Edoardo Agnelli con votazione finale 47/60

2003 Corso di Project Management presso SKILLAB di Torino (3 giorni) con attestato
2008 Tecniche di vendita, presso la SILVANO Consulting di Milano con attestato finale
2009 Corso di Microsoft Excel livello base
2014 Corso aziendale di Vendite tenuto dal docente Dott. GHIRARDI (40 ore)
2021 Corso per dirigenti e dipendenti per poter affrontare con efficacia il lavoro in Smart Working con gli strumenti più idonei (20 ore)
2021 GDPR - REGOLAMENTO PRIVACY (UE) 2016/679 (2 ore)
2022 Corso di Privacy upgrade & marketing (2 ore)
2022 Corso Security Awareness
2024 Corso Whistleblowing e compliance in materia di protezione dei dati personali

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Inglese buono

1997 Corso lingua inglese Trinity College London (95 ore) con attestato finale
2006 Corso lingua inglese liv. ELEMENTARY (50 ore) con attestato
2016-17 corso aziendale di Inglese Intermediate di 36 ore con esame finale

CONOSCENZE INFORMATICHE

Buona conoscenza pacchetto Office e posta elettronica

Discreta conoscenza SAP per i moduli di riferimento

ALTRE COMPETENZE

Buona conoscenza di processi D-FMEA e P-FMEA

Approccio vendite in modo diretto con focus su margini e GP

HOBBIES

Dal 2015 mi occupo attivamente della creazione e della crescita di un corso rivolto a futuri direttori di Bande, contribuendo agli aspetti organizzativi, al reperimento di partecipanti, al contatto e coinvolgimento dei docenti di fama internazionale

Dal 2001 sono membro del Consiglio Direttivo della Banda di S. Carlo Canavese (Vice Presidente dal 2005 al 2014 e dal 2015 al 2023)

Dal 1989 suono il saxofono in molteplici bande e gruppi musicali della mia territorialità

Dal 2011 sono stato Consigliere Comunale di Maggioranza nel Comune di S. Carlo Canavese (TO) dapprima con delega alle Associazioni territoriali, da due anni consigliere delegato ai lavori pubblici, da Giugno 2024 ricopro la carica di Assessore

Autorizzo l’uso dei miei dati personali in conformità al D.lgs. 196/2003