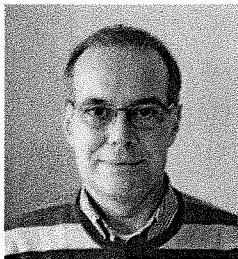


CURRICULUM VITAE



TOVO GIUSEPPE MARCO

Nato a Ivrea (TO) il 20/04/1968

Nazionalità italiana

Celibe, militassolto (92/93)

Residenza: Via delle Germane 14, 10015 Ivrea (TO)

Cell: 349-7334949 e-mail: tovo.g@libero.it

STUDI

1990-95 **ebs - European Business School**

Sedi a *PARIGI LONDRA MADRID MILANO MONACO DUBLINO*

"Business School europea di gestione d'impresa" www.ebs-paris.com

4°anno EBS Milano: specializzazione in marketing

3°anno Studio all'estero: 1° semestre: EBS Parigi - 2° semestre: EBS Londra

1°e 2°anno EBS Milano: biennio di formazione fondamentale

1989 **Berlitz School** - San Francisco (California)

6 mesi di studio della lingua inglese propedeutico all'ammissione all'EBS

1988 Diploma di "**Maturità Scientifica**" conseguito presso il Liceo Scientifico "A. Gramsci" di Ivrea (TO)

LINGUE

Francese: buona conoscenza parlato e scritto

Inglese: ottima conoscenza parlato e scritto

ESPERIENZE PROFESSIONALI

03/17-12-17 **YOUGO Srl - BOLLENGO (TO)**

Settore: *Soluzioni cash handling* - www.yougo-tech.com

Qualifica: Business Developer

Attività: ricerca nuovi clienti/partner in area Italia ed estero. Primo contatto telefonico, elaborazione offerta, incontro clienti e trattativa commerciale.

Elaborazione e revisione listino prezzi. Valutazione costo del prodotto e margine lordo.

Partecipazione a Fiera del settore, Dusseldorf. Curato il follow up dei contatti, in particolare con clienti in area Brasile, USA, UK, Cipro.

Assistenza stesura contratto di distribuzione con un partner per il mercato Italia.

09/12-06/16 **VECTOR ELECTRONIC Srl - PADERNO DUGNANO (MI)**

Settore: *Componenti elettronici* - www.vector.it

Qualifica: Consulente Commerciale

Attività: collaborazione commerciale/marketing: ricerca agenti e/o aziende partner di settore per la distribuzione di componenti elettronici all'estero, area Europa.

Contatto clienti potenziali, stesura offerte, follow up commerciale. Incontro grandi clienti nei paesi europei.

Responsabile vendite per una nuova linea di prodotti (settore energia)

01/03-03/12 **VODAFONE - Sede di Ivrea (TO)**

Settore: *Telecomunicazioni* - www.vodafone.it

Qualifica: Financial Accountant Senior

Attività: Assets Accounting - contabilità apparati di rete, Building Improvement, Work in Progress. Capitalizzazione mensile, analisi scostamenti consuntivo-budget.

Valutazione dell'ageing degli apparati capitalizzati: vita utile residua, opportunità di dismissione, impatto economico.

Gestione amministrativa di Progetti Internazionali nell'ambito dei Programmi di Finanziamento della Commissione Europea. Curata la Review annuale presso l'UE a Bruxelles, e la certificazione auditing presso i Revisori della società.

Account Receivables - Quality and Process Management. Supervisione dei principali programmi software inerenti alla gestione amministrativa del cliente: nuove attivazioni, anagrafiche, SIM, piani tariffari, regime fiscale (IVA e TCG), pagamenti, incassi, insoluti, emissione note credito/debito/rifatturazione, reclami errata fatturazione.

ESPERIENZE PROFESSIONALI (segue)

05/01-01/03 **CTS ELECTRONICS S.r.l. – Ivrea (TO)**

Settore: Automazione bancaria (lettori e scanner per assegni, stampanti carte plastiche, dispensatore banconote, ATM) – www.ctsgroup.it

Qualifica: Marketing Consultant

Attività: Organizzazione e sviluppo della funzione marketing aziendale, in collaborazione con la forza vendita e la direzione.

Sviluppo di un sito marketing intranet condiviso in rete, finalizzato a raccogliere dati e informazioni di mercato, della concorrenza, di eventi & fiere worldwide, di articoli e news da giornali di settore, a supporto delle attività della forza vendita.

Organizzazione della partecipazione a fiere e convention in Italia e all'estero, con presenza in loco quale venditore per una specifica linea di prodotti.

03/00-04/01 **CONSULENTE AZIENDALE**

Aree di intervento: settore commerciale & marketing

Attività: Realizzati interventi in area di pianificazione strategica, economica, finanziaria:

✓ Stesura del Marketing Plan: ruolo/missione, obiettivi di vendita, strategie marketing (segmentazione di mercato, posizionamento di prodotti, marketing mix, distribuzione, comunicazione), ricerca di mercato, business plan (piano economico e finanziario, forecast di vendite, break even point), sistema di controllo.

✓ Analisi struttura commerciale esistente e proposte di ottimizzazione della stessa.

Referenze: AXECO SpA, Volpiano (TO) A.S GROUPE SA, Parigi

04/97-03/99 **CIGED S.A. (Gruppo INETECH) - Lione**

Settore: Servizi, Image Processing & Document Management – www.inetech.fr

Qualifica: Country Manager

Attività: Start-up dell'attività commerciale in Italia per conto di un pool di aziende europee operanti nel settore della gestione documentale. Definizione dell'offerta di prodotti e servizi della società e relative politiche commerciali idonee al raggiungimento del budget di vendita concordato. Partecipazione a Fiere e Convention in Italia e all'estero.

Sviluppo di una rete vendita costituita da 5 agenti e 3 aziende partner del settore.

09/95 - 03/97 **FAPA S.p.A. – Torino**

Settore: accessori auto

Qualifica: Export Area Manager (Nord Europa, UK, Benelux, Europa dell'Est, Far East)

Attività: Programmazione e organizzazione delle vendite nelle aree di competenza al fine di ottenere i ricavi di periodo concordati. Definizione delle politiche commerciali necessarie ad assicurare il raggiungimento del budget concordato.

Gestione della rete vendita composta da 6 importatori e 2 agenti. Potenziamento della rete vendita attraverso l'acquisizione di nuovi clienti in area europea ed overseas.

PRIME ESPERIENZE PROFESSIONALI, STAGES

06-07 '94 **PARMALATS.p.A.** (Londra) Business plan per il lancio sul mercato inglese di un nuovo prodotto

01-02 '94 **DIGITALEQUIPMENTFRANCES.A. (Parigi)** Assistente al direttore vendite

06-07 '91 **EMKS.r.l. (Ivrea,TO)** Contabilità generale

ALTRE INFORMAZIONI

Informatica: Utilizzo e buona conoscenza dello strumento informatico e dei principali applicativi MS Office: Excel, Word, PowerPoint e Access. Buona conoscenza di SAP

Hobbies: lettura, ciclismo, nuoto

Appartenente alle **categorie protette** (legge 68/99). Invalidità civile 80%

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del decreto legislativo 196/2003, a esclusivo uso interno di selezione di personale.