

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome **GIANNI RIGORINI**  
 Indirizzo **Via Mentana,9 – 28066 Galliate (No)**  
 Telefono **0321 865010**  
 Fax  
 E-mail **gianni.rigorini@gmail.com**

Nazionalità **italiana**  
 Data di nascita **31/01/1956**

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a) -dal 2001 mi dedico ad attività di consulenza nell'ambito commerciale, ovviamente come collaboratore esterno, per aziende piccole e medio piccole che vogliono definire modalità sistematiche di approccio al canale G.D.O. nazionale ed internazionale, con prodotti durevoli e semidurevoli, individuando le strategie sia commerciali sia logistiche sia di prodotto opportune in relazione alle singole realtà aziendali coinvolte;
- dal febbraio 1993 al gennaio 2001, Direttore vendite prima, fino a luglio 1996, Direttore Commerciale poi, presso INDA S.p.A. di Caravate (Va) azienda leader nella produzione di articoli per arredo bagno : accessori, specchi, illuminazione, box doccia e mobili;
- dal settembre 1986 al gennaio 1993, Capo area prima, fino al dicembre 1989, Sales manager poi, presso MITSUBISHI ELECTRIC EUROPE GmbH ad Agrate Brianza, branch office italiana della multinazionale giapponese, nella divisione Consumer e Telefonia;
- dal luglio 1982 all'agosto 1986, Funzionario di Vendita prima, Capo Area poi presso LECA BETON S.p.A. di Palazzago (Bg), azienda produttrice di manufatti per l'edilizia industrializzata, Gruppo Magnetti.

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

- Date (da – a) -Laurea in Ingegneria Civile – Sezione Idraulica, Politecnico di Torino 1981
- abilitazione all'esercizio della professione di Ingegnere esame di stato 1982
- iscritto all'Albo dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Novara al n° 926 dal 28.06.1982

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
PERSONALI**

MADRELINGUA Italiano

ALTRE LINGUA Francese  
Inglese

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
RELAZIONALI**

Facilità ad instaurare relazioni di natura sia professionale sia personale con interlocutori ad ogni livello. Caratteristica caratteriale sviluppata ed affinata nel corso del progress lavorativo in quanto indispensabile nell'ambito degli incarichi svolti.

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
ORGANIZZATIVE**

Predisposizione al lavoro di squadra sia in termini partecipativi sia in qualità di indirizzo e coordinamento del gruppo. Attitudine consolidata sia alla negoziazione diretta sia a quella strategica.

Competenze acquisite nel rapportarsi sia con interlocutori esterni (clienti, fornitori) sia interni (altre funzioni aziendali, relazioni sindacali, consigli di amministrazione).

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE**

Gestione principali pacchetti office, gestione e programmazione produzione ed approvvigionamenti con sistemi MRP e SAP.

**CARATTERISTICHE PERSONALI E  
PROFESSIONALI**

Partendo da una solida preparazione di tipo tecnico/scientifico mi sono sempre cimentato in ambiti commerciali sia nella interlocuzione diretta con la clientela sia nella gestione di organizzazioni, di vendita prima e commerciali poi, strutturalmente complesse assumendone la responsabilità in termini di vendite, marginalità, investimenti, definizione e gestione delle risorse finanziarie ed umane necessarie al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Per le esperienze professionali e per una innata curiosità personale mi sono sempre interfacciato con diversi ambiti aziendali quali ricerca e sviluppo, industrializzazione prodotto, logistica interna e distribuzione, acquisendo una buona capacità di valutazione circa la compatibilità/criticità tra opportunità di mercato e performances aziendali.

Questo aspetto è l'elemento caratterizzante la mia attività in questi ultimi 10 anni.