

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **RIGORINI GIANNI**
 Indirizzo **(VIA MENTANA, 13 – 28066 GALLIATE - (NO) - ITALY**
 Telefono **+390321 865010**
 Fax **+390321 865793**
 E-mail **rigorini.gianni@fastwebnet.it**

Nazionalità **italiana**
 Data di nascita **31.01.1956**

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Dal 2001 mi dedico ad attività consulenzia 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 profitti durevoli e semidurevoli individuando le strategie sia commerciali sia logistiche sia di prodotto più 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 Magneti.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Laurea in Ingegneria Civile – Facoltà di Ingegneria, 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 del 28/06/1982

MADEIRUZZA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

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 PROGRESSO 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 DIRIGENTE 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 DI FIDE, GESTIONE E PROGRAMMAZIONE PRODUZIONE E APPROVIONAMENTI 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 INTERLOCAZIONE DIRETTA CON LA CLIENTELA SIA NELLA GESTIONE DI ORGANIZZAZIONI, LA VENGHA 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 PER UNA INIATA CURIOSITÀ PERSONALE MI SONO SEMPRE PRESENTATO CON DIVERSI AMBITI AZIENDALI QUALI RICERCA E SVILUPPO, INDUSTRIALIZZAZIONE PRODOTTO, LOGISTICA INTERNA E DISTRIBUZIONE, ACQUISTANDO UNA BUONA CAPACITÀ DI VALUTAZIONE CIRCA LA COMPATIBILITÀ/IRRIUSCITA' TRA OPPORTUNITÀ DI MERCATO E PERFORMANCE AZIENDALI. QUESTO ASPETTO È L'ELEMENTO CARATTERIZZANTE LA MIA ATTIVITÀ IN QUESTI ULTIMI 12 ANNI.