

INFORMAZIONI
PERSONALI



CLAUDIO TORRIANI



Sesso Maschio | Data di nascita 23/12/1967 | Nazionalità Italiana

OCCUPAZIONE PER LA
QUALE SI CONCORRE

Agente e Rappresentante di commercio (plurimadatario).

POSIZIONE
RICOPERTA

Libero professionista

OCCUPAZIONE
DESIDERATA

Key Account manager

TITOLO DI STUDIO

Licenza media superiore

OBIETTIVO
PROFESSIONALE

Ricoprire un incarico commerciale nella gestione di un portafoglio clienti attivo/passivo con il compito di attivare e potenziare il portafoglio economico commerciale dell'azienda rappresentata.

ESPERIENZE
PROFESSIONALI

GE.PR.IN. SRL

Febbraio 1987 – Settembre 1998

TECNICO HW/SW / COMMERCIALE / DIRETTORE MARKETING
MILANO

Assistenza agli utenti finali nell'esecuzione di collaudi e di analisi dei problemi relativi a server, desktop e infrastrutture IT.

Proposta di soluzioni di fattibilità tecnica per i nuovi progetti funzionali e proponimento di opzioni per il miglioramento delle prestazioni degli oggetti tecnici.

Metodologie per lo sviluppo di software orientati all'oggetto e per la progettazione efficiente di database.

Proponimento di miglioramenti architettonici, soluzioni grafiche e soluzioni di integrazione.

Progettazione e implementazione di nuovi standard di server per i servizi delle attività principali.

Rispetto costante delle scadenze e dei requisiti per tutti gli ordini di lavoro di produzione.

DATAMATIC SPA

Ottobre 1998 — Maggio 2002

AGENTE PLURIMANDATARIO E VENDITA CASH & CARRY

MILANO

Implementazione della formazione dei clienti (commerciale e tecnica) e supervisione dell'integrazione del software nel sito web del cliente.

Supervisione dell'analisi mensile del reparto marketing relativa ai dati di acquisizione dei clienti e alle prestazioni della campagna.

Cooperazione ravvicinata con tutti i reparti di sviluppo del prodotto per creare e mantenere i materiali di marketing per presentazioni di vendita e riunioni con i clienti.

Assegnazione delle mansioni agli addetti, ricerca del personale per i progetti, monitoraggio dei progressi e aggiornamento dei responsabili, dei partner e dei clienti come necessario.

Sviluppo ed esecuzione di programmi di marketing e soluzioni commerciali generali con un conseguente incremento dell'esposizione aziendale, del traffico di clienti e delle vendite.

Pianificazione ed esecuzione di eventi e programmi di marketing, producendo un numero target di cinque volte maggiore di azioni guida.

ESERCITO ITALIANO – CAVALLERIA

- CAPO SQD. FUC. ASSALTATORE

Marzo 1988 — Febbraio 1989

CAPORAL MAGGIORE con PROMOZIONE a SERGENTE al CONGEDO)

TRIESTE - VILLA OPICINA (TS)

Sviluppo e coordinamento di programmi di formazione in preparazione per il combattimento.

Formazione nell'utilizzo di gas lacrimogeni e di esplosivi.

Esperto di orientamento tattico e tecnico.

Condizione di indagini e analisi del terreno per determinare il posizionamento e l'utilizzo ottimale di attrezzature.

Supervisione di squadre a sostegno della sicurezza e delle operazioni di legge e ordine delle installazioni.

PISANI DISTRIBUZIONE SPA

Giugno 2002 — Maggio 2003

AGENTE PLURIMANDATARIO INDIRETTA (INGROSSO)

CINISELLO BALSAMO (MI)

Supervisione di una forza vendite composta da [40] addetti.

Creazione e lancio di nuove strategie di marketing online che hanno provocato un aumento delle vendite del [10/15]% su base annua.

Superamento dell'obiettivo di vendita regionale annuale del [10/15]%.

Supporto del team di vendita scrivendo proposte e stipulando contratti.

Contatti telefonici e via e-mail con i clienti in risposta alle richieste di informazioni.

Risoluzione pronta di tutte le richieste, domande e lamentele dei clienti.

MPF SPA

Giugno 2003 — Luglio 2008

AGENTE COMMERCIO PLURIMANDATARIO - DIRETTA

CINISELLO BALSAMO (MI)

Gestione di un portafoglio di circa [250] clienti e di [€ 1.100.000,00] euro in vendite.

Aumento del volume delle vendite con l'aggiunta di circa il [10%] di nuovi clienti nel territorio di [Milano e provincia].

Aggiornamento costante sulle vendite e sulle promozioni in corso, sulle politiche relative ai pagamenti e agli scambi e sulle pratiche di sicurezza.

Negoziare di prezzi, termini di vendita e contratti di servizio.

Preventivazione di prezzi, termini di credito e altre specifiche di offerte.

Stesura di contratti di vendita per gli ordini ottenuti e approvazione di ordini per la

lavorazione.

Selezione dei prodotti giusti in base alle esigenze del cliente, alle specifiche di prodotto e ai regolamenti applicabili.

Creazione di contatti commerciali con i clienti all'interno e all'esterno della struttura.

TORRIANI PIETRO & C. SRL

Settembre 2008 – Dicembre 2015

AMMINISTRAZIONE E VENDITE

Istruzione

MILANO

Supporto nelle vendite e nel marketing a una forza vendite composta da [12] addetti.

Conduzione di ricerche per preparare, raccogliere e verificare i materiali, le agende e i documenti per tutte le riunioni a livello dirigenziale.

Ricerca, proponimento e implementazione dei servizi di vendita per diminuire i costi dell'organizzazione.

Utilizzo frequente di software di elaborazione dati, di fogli di calcolo, di database e di presentazione.

Monitoraggio e mantenimento dei rimborsi ai venditori di fine mese e di fine anno.

Sviluppo e mantenimento di un sistema interno di archiviazione dei clienti.

Mantenimento di registrazioni dettagliate delle attività quotidiane attraverso il database online dei clienti.

Costruzione di relazioni con i clienti e con la comunità per promuovere la crescita di affari a lungo termine.

Supervisor, aggiornamenti e gestione contatti con associazione di categoria ASSIMPREDILANCE.

IMMOBILIARE GIULIA SAS

Settembre 2008 – Attuale

AMMINISTRAZIONE E VENDITE IMMOBILIARI

MILANO

SOCIO ACCOMANDANTE

TORRIANI COSTRUZIONI SRL

Febbraio 2016 – Attuale

LEGALE RAPPRESENTANTE

MILANO

SOCIO CON MANSIONE DI AMMINISTRATORE UNICO

Supervisione e controllo delle operazioni quotidiane d'ufficio nell'attività di General Contractor con uno staff composto da [3] addetti collaboratori e relativi artigiani ognuno per le sue competenze professionali in appalti e subappalti opere di costruzione, manutenzione e ristrutturazione edile anche chiavi in mano.

Rapporti con i Fornitori e Clienti

Rapporti con Istituti di credito per la parte finanziaria atta a reperire le risorse necessarie atte al raggiungimento dello scopo sociale.

STONE TOWER AGENCY di CLAUDIO TORRIANI

Dicembre 2018 – Attuale

AGENTE DI COMMERCIO PLURIMANDATARIO

– DITTA INDIVIDUALE

MILANO

Dal mese di Novembre 2018, ho riattivato la mia partita Iva in qualità di agente e rappresentante di commercio plurimandatario nella categoria speciale "AGENTI E RAPPRESENTANTI DI VARI PRODOTTI SENZA PREVALENZA ALCUNA".

Attualmente sono alla ricerca di un contratto Enasarco con una società mandante nel settore possibilmente "Informatico, Software, Servizi, Hardware", ricoprendo possibilmente una mansione commerciale e ritenendo esso il settore con la quale ho

acquisito la mia maggiore conoscenza, tuttavia la mia dinamicità mi permette di vedere oltre e quindi di valutare anche altri interessanti settori.

**ISTRUZIONE E
FORMAZIONE**

Istituto Tecnico Tecnologico Ettore Molinari
1980-1981

Indirizzo biennio
MILANO

C.I.D.E. Srl - Centro Italiano Discipline Educative
1982-1985

Diploma Informatico di scuola secondaria
MILANO

Certificazioni

Informazioni aggiuntive

Il corso di studi comprendeva inoltre: Tecniche di comunicazione e oratoria, sociologia e psicologia.

Titolo preparatorio OPERATORE INFORMATICO
- PROGRAMMATORE INFORMATICO

Certificazioni professionali ad eventi ed aggiornamenti business group rilasciati da IBM / CANON ITALIA / FUJITSU SIEMENS / MICROSOFT / HEWLETT PACKARD per sistemi di connettività network, mainframe, cluster, desktop and data media Storage.

**COMPETENZE
PERSONALI**

Ho frequentato diversi corsi ai vari livelli di formazione professionale marketing, comunicazione, sviluppo e vendite.
Certificazione e qualifica di Project Management rilasciata da ASSIMPREDILANCE.

Lingua madre **ITALIANO**

Altre lingue **INGLESE**

Competenze comunicative Possiedo buone competenze comunicative acquisite durante la mie esperienze lavorative.

Competenze organizzative e gestionali Leadership e lavoro in team (attualmente responsabile di un team di 3 collaboratori)

Competenze professionali Buone

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE

Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
BUONE	BUONE	BUONE	BUONE	BUONE

Altre competenze informatiche possedute:

- buona padronanza degli strumenti della suite per ufficio (elaboratore di testi, foglio elettronico, software di presentazione)
- buona padronanza dei programmi per l'elaborazione digitale delle immagini acquisita come fotografo a livello amatoriale

Patente di guida

A (1984)
B (1986)

Dati personali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e successivo Regolamento UE n.679/2016 (GDPR).