

CURRICULUM VITAE

MASSIMO CARRARO

ISTRUZIONE

Diploma di perito industriale capotecnico in costruzioni aeronautiche

Facoltà di ingegneria politecnico di Torino

Master professionale in marketing, public relations and advertisement c/o Florida Professional Real Estate, inc. Miami.

- Consulente accreditato success insights
- Certificazione Google Digital Marketing
- Certificazione Specialista in Risorse Umane
- Certificazione Spec. Organizzazione Aziendale
- Certificazione Spec. PNL
- Certificazione Neuroscienze – brain training
- Corso di gestione Team Building Morgan & Ashley Consulting
- Spec.ne in Event Manager
- Corso spec.ne in Produttività

LINGUE

| | |
|----------|--------------|
| ITALIANO | madre lingua |
| INGLESE | fluente |
| FRANCESE | scolastico |

COMPETENZE INFORMATICHE

Pacchetto office, principali strumenti social

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae ai sensi dell'art.13 D.lgs. 196 del 30 giugno 2003 e art. 13 GDPR 679/16.

DIRETTORE COMMERCIALE – DIRETTORE VENDITE – AREA MANAGER - RETAIL MANAGER - TRAINER

MAIN GOALS ACHIEVED

- Apertura e sviluppo commerciale mercato europeo e cinese
- Oltre 10000 persone formate
- Gestione per 10 anni progetto aperture e formazione forza vendita World Wide per multinazionale settore fashion
- Creazione di 4 modelli di servizio internazionali
- Docenze Master: luxury retail Il sole 24ore; Retail facoltà economia Torino; Digital & Marketing Communication facoltà economia Torino

PROFILO

Oltre 20 anni di esperienza trasversale nelle Vendite, nella Gestione, nella Formazione e nella Consulenza Manageriale e Aziendale. Orientamento al risultato e alla qualità, con spiccate capacità comunicative e di gestione delle risorse unitamente ad una maturata conoscenza dei mercati internazionali.

ESPERIENZE LAVORATIVE

Da feb. 2019 a attuale

Senior partner in Partner & Partners srl: mi occupo dello sviluppo commerciale Italia e estero, di consulenza strategica e formazione aziendale.

Da lug. 2016 a attuale

Consulente aziendale in ambito commerciale e strategico.

Da giu.2007 a lug. 2016

Direzione commerciale della Cavalieri Retailing srl: mi sono occupato della creazione e dello sviluppo di piani commerciali e strategici atti allo sviluppo dell'azienda coordinando le figure commerciali.

Dal 2000 a mar. 2007

Consulenza aziendale, project leader della Cavalieri Retailing: ho gestito progetti di consulenza e formazione come project leader realizzando interventi specifici di analisi, consulenza e formazione per le aziende clienti. Mi sono occupato, inoltre, di gestione consulenziale, commerciale e formazione per l'estero in particolare per Cina, Russia, Paesi Europei e Usa.

Dal 1996 al 2000

District manager Pagine Italia (Fininvest): ovvero sviluppatore commerciale con mansione di gestore della zona assegnata, mi sono occupato della creazione di azioni commerciali locali e coordinamento delle risorse impegnate sui progetti.

Dal 1994 a 1996

Promotore finanziario per ING Sviluppo: mi sono occupato della promozione finanziaria dei prodotti ING e NatNed gestendo e sviluppando il portafoglio clienti creando azioni commerciali specifiche.

ATTITUDINI E VOCAZIONE

Volenteroso e flessibile, buon comunicatore e formatore attento al raggiungimento dell'obiettivo. Coinvolgente nelle situazioni d'aula, proattivo e motivatore efficace nella creazione, gestione e coordinamento dei team, attento nella gestione e pianificazione delle strategie aziendali.