

Curriculum Vitae	Marco SALVADOR	
Informazioni Personali		
Indirizzo	Via Dogana Vecchia, 18 – 33170 Pordenone (PN)	
Telefono	+39 329 6348712	
E-mail	marcosalvador.it@gmail.com	
Data e Luogo di Nascita	06.12.1974 – Pordenone	
Impiego desiderato	Interessato ad esperienze professionali che mi permettano di crescere ulteriormente nel percorso professionale e mettere a disposizione il mio know how e le conoscenze acquisite in questi anni nel settore Energy, dalle commodity alle tecnologie green.	
Esperienze professionali		
Data	Giugno 2017 – ad oggi	
Posizione	Area Manager	
Attività principali	Creare da zero una rete commerciale rivolta al mercato Business e Retail. Selezionare, formare, affiancare, coordinare la forza vendita al fine di raggiungere gli obiettivi richiesti dall'Azienda. Focus sulla clientela Business SME ed ENTERPRISE – proposizione, negoziazione, gestione. Focus su vendita prodotti di efficientamento energetico (caldaie, condizionatori, pannelli fotovoltaici, colonnine ricarica auto elettriche)	
Azienda	Gruppo Hera: Heracomm/Estenergy	
Data	Settembre 2012 – Maggio 2017	
Posizione	Area Manager Business - Area Nord Est	
Attività principali	Creare da zero una rete commerciale rivolta al mercato Business. Selezionare, formare, affiancare, coordinare la forza vendita al fine di raggiungere gli obiettivi richiesti dall'Azienda. Selezionare grandi contact center a cui affidare mandati di teleselling seguendone l'intero processo di start up, fissando gli obiettivi e gestendo il rapporto. Focus sulla clientela Business SME ed ENTERPRISE – proposizione, negoziazione, gestione.	
Azienda	H3g Italia Spa	
Data	Giugno 2008 – Agosto 2012	
Posizione	Titolare di Agenzia mandato monomandatario (Certificazione Wind) Vendita di servizi di telefonia fissa, mobile e soluzioni internet	
Attività Principali	Reclutamento, coordinamento, gestione, supervisione e supporto delle reti di vendita di riferimento; Creazione, formazione e gestione del settore interno di telemarketing di supporto ai subagenti; Acquisizione e gestione di un parco clienti di circa 3.000 sim/anno.	

Azienda	<i>Wind Telecomunicazioni SpA – Milano</i>	
Data	Luglio 2006 – Giugno 2008	
Posizione	Agente Monomandatario	
Attività Principali	Telemarketing, acquisizione clienti, order entry, gestione customer base, cross selling	
Azienda	<i>Mass SRL - agenzia monomandataria Wind Telecomunicazioni SpA – Milano</i>	
Data	Settembre 1998 – Settembre 2005	
Posizione	Responsabile commerciale, Coordinatore editoriale, responsabile organizzativo	
Attività Principali	Direttore commerciale; Gestione del personale; Coordinamento e gestione degli aspetti organizzativi. Gestione del personale; Coordinamento e gestione degli aspetti organizzativi; Gestione dei rapporti con i committenti; Ideazione, studio, progettazione, coordinamento, realizzazione della promozione e della comunicazione; Editoria: coordinatore editoriale, responsabile distribuzione, Coordinamento del servizio di ufficio stampa, Ideazione, progettazione e realizzazione di strategie per la riqualificazione di spazi museali e culturali, Ideazione e realizzazione di progetti per il rilancio delle attività culturali di un territorio.	
Azienda	<i>Abacus Servizi Museali – Bologna; società di promozione e comunicazione operante nel settore culturale per Enti pubblici, Aziende, Fondazioni bancarie e Istituti di credito.</i>	
Formazione		
Titolo Conseguito	Laurea in Lettere e Filosofia (vecchio ordinamento)	
Istituto	<i>Università degli studi di Udine</i>	
Votazione finale	110 e lode	
Competenze Personali		
Lingua Madre	Italiano	
Altre Lingue	Inglese – Buono scritto e parlato Spagnolo – Buono scritto e parlato	

Competenze Professionali

Capacità organizzative, coordinative, gestionali, amministrative, comunicative e di vendita maturate nel corso della mia esperienza lavorativa.

Forte predisposizione alla negoziazione, al raggiungimento di obiettivi e al problem solving.

Nel settore delle TLC e dell'ENERGY negli ultimi anni mi sono occupato della gestione e della creazione delle reti di vendita:

- profilatura dei candidati partner business e acquisizione di nuovi mandati;
- costante presidio della rete commerciale, seguendo lo start up di ogni singola struttura sia per gli agenti diretti sia per le agenzie, coordinando la formazione e verificando il livello di formazione ed aggiornamenti;
- iniziative e attività marketing, comunicazione e incentivazione al fine di ottenere sempre maggiori risultati;
- studio e conoscenza del mercato, analisi delle tendenze e monitoraggio costante della concorrenza anche a livello locale;
- alternanza tra momenti formativi con affiancamenti ad analisi valutative;
- fissare obiettivi chiaramente definiti per la propria rete di vendita;
- pianificare attività e progetti per la rete di vendita anticipando potenziali difficoltà o mutamenti di circostanze;
- organizzare efficacemente il lavoro, stabilendo target temporali plausibili per le fasi dei progetti;
- gestire efficacemente lo sviluppo delle persone e degli strumenti della rete vendita;
- monitorare i propri e gli altrui progressi in riferimento a scadenze e tappe intermedie, mantenendo una costante consapevolezza delle questioni che facilitano o ostacolano i progressi.

Competenze Relazionali

Incline a costruire e coltivare rapporti interpersonali, approccio curioso ed entusiasta ai diversi background socio-culturali e professionali.

Competenze Tecniche

Buona conoscenza del pacchetto Windows Office.

Conoscenza basica sistema MAC OsX.

Ottima conoscenza sistema inserimento ordini Siebel, programma Partner Portal.

Ottima conoscenza di sistemi di gestione su piattaforma RIM-BLACKBERRY.

Buona conoscenza sistema operativo ANDROID

Interessi Personali

Appassionato di letteratura, attualità politica, sport, di montagna e di micologia;

Patente di Guida

In possesso di patente B

MARCO SALVADOR