

dati personali

Nato a Milano il **4 marzo 1974**, coniugato, una figlia
Residente in Milano, via Forze Armate 327
E-mail: marcoriccardo.ferrari@gmail.com
Mob. +39 **328 0752499**
Tel. +39 02 4871 3512 - Fax +39 02 700 420 902

profilo

obiettivi professionali Contribuire a **creare valore** per l'azienda attraverso la soddisfazione profittevole del cliente. Lavorare in **progetti di sviluppo stimolanti** con ruoli di maggiore responsabilità.

caratteristiche personali Forte **orientamento al cliente e alla vendita**, accompagnato da una spiccata attitudine al *problem-solving* e al giusto equilibrio fra visione sistemica e analitica. Propensione a **lavorare per obiettivi**, in armonia con i colleghi. Vivace curiosità intellettuale.

esperienze professionali

mar. 2006 - oggi **Export Area Manager** di Ditec Spa, azienda leader nella produzione e commercializzazione di porte automatiche, automatismi per cancelli, portoni automatici residenziali e industriali.
Aree di competenza: Europa orientale, nord Africa e medio oriente.
Ruolo e responsabilità:

- vendita e gestione dei clienti e distributori (*budget*, formazione, marketing/comunicazione);
- ricerca e sviluppo nuovi mercati, individuazione di nuovi clienti, studi di settore e di mercato, analisi della concorrenza;
- coordinamento di due risorse (area manager junior).

nov. 2004 - mar. 2006 **Project Manager** di Promos, Azienda speciale della Camera di Commercio di Milano per l'internazionalizzazione delle imprese. Ruolo e responsabilità:

- progettazione, implementazione e gestione di servizi innovativi a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese (LombardiaPoint.it e Infoexport.it);
- ricerche di mercato; *web marketing*.

ott. 2003 - nov. 2004 **Anno sabbatico - vedi formazione**

mar. 2002 - ott. 2003 **Consulente** professionista presso Conceive srl (Council Group), società di consulenza direzionale con sede a Milano.
Principali progetti di consulenza svolti:

- *marketing plan* e piani di sviluppo commerciale all'estero per diverse aziende clienti (Oerlikon Contraves, HTL International Co. Ltd., Industrie alimentari Rolli e altre);
- assistenza per accordi di *joint-venture* internazionali; ricerca di partner.

mag. 2000 - mar. 2002 **Export Manager** presso Effebiquattro SpA, Seregno (MI), azienda *leader* nella produzione e commercializzazione di porte in legno per interni. Ruolo e responsabilità:

- organizzazione e gestione del rapporto con i clienti esteri (*budget*, ordini, gestione agenti, politiche di vendita ecc.);
- attività di promozione e vendita sui mercati esteri (piani di marketing, fiere, missioni commerciali ecc.);
- ricerca e sviluppo mercati esteri, analisi di settore e di mercato.

esperienze professionali (segue)

sett. 1999 - gen. 2000	Assistente del Direttore Promozione Internazionale presso Federlegno-Arredo, Federazione Italiana delle Industrie del Legno e dell'Arredamento. Mansioni svolte: <ul style="list-style-type: none">• organizzazione della partecipazione a fiere internazionali di settore per le imprese associate;• analisi statistico-economiche dei mercati internazionali di riferimento;• progettazione della pagina <i>web</i> dell'Ufficio promozione internazionale.
apr. 1999 - apr. 2000	Collaborazione come Assistente ricercatore presso il Dipartimento di Economia politica dell'Università "Bocconi" nell'ambito di specifici progetti di ricerca: <ul style="list-style-type: none">• commercio internazionale fra l'UE, i paesi del Mediterraneo e i paesi dell'Europa centro-orientale (pubblicato);• investimenti diretti esteri nei paesi del Mediterraneo del Sud e del Vicino Oriente (pubblicato).

formazione

ott. 2003 - nov. 2004	Master per l'internazionalizzazione - 38° Corso di specializzazione in commercio estero "Fausto De Franceschi", organizzato dall'Istituto nazionale per il Commercio con l'Estero (ICE), accreditato ASFOR e certificato UNI EN ISO 9001:2000. Votazione 93/100 (primo studente del corso e menzione per il miglior <i>project work</i>). Aree di insegnamento: Globalizzazione degli scambi, Marketing internazionale, Tecniche del commercio internazionale, Organizzazione aziendale, Innovazione.
aprile 1999	Laurea in Economia Politica presso l'Università Commerciale "Luigi Bocconi" di Milano, con voti 105/110 . Indirizzo in Economia Internazionale. Titolo della tesi: " <i>I sistemi di piccole e medie imprese per lo sviluppo locale della Romania</i> " (relatore: prof. Sergio Alessandrini, ordinario di Politica economica europea).
luglio 1993	Maturità tecnica industriale in Elettronica e Telecomunicazioni presso l'ITIS "G. Giorgi", v.le Liguria 21 - Milano, con voti 54/60 .

lingue

inglese	Ottima conoscenza scritta e parlata.
francese	Buona conoscenza scritta e parlata.
romeno	Buona conoscenza scritta e parlata.

conoscenze informatiche

sistemi e applicazioni	Ottime conoscenze: sistemi operativi Windows e loro applicativi più diffusi (Word, Excel, presentazioni, database ecc.). Perfetta padronanza nell'uso di PowerPoint per la creazione di presentazioni professionali. Discreta conoscenza di web design, Macromedia Dreamweaver e di programmazione HTML.
---------------------------	---

Con riferimento al d. lgs. 196/2003 si autorizza l'uso, il trattamento e la comunicazione dei presenti dati personali allo scopo di valutare una eventuale collaborazione professionale.

Milano, dicembre 2009