

**FORMATO EUROPEO
CURRICULUM VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Andrea Manzo
Via Roma, 13
20090 Segrate (MI)
335/5741522
Sesso: Maschile
Data di nascita: 14/07/1968

Over 50 in NASPI portatore di incentivi per assunzioni (Art. 7, comma 5 d.lgs.150/2015)

ESPERIENZA PROFESSIONALE -----

02/1992 – 07/2019

Sealed Air Spa, Bellusco (MB)

Multinazionale americana leader nel settore degli imballi di protezione, riempimento e conservazione (food e non food) con plant produttivo. Ft. global 4,5 miliardi USD.

01/2004-09/2019

Territory Business Manager nel settore imballaggio

Area di competenza Lombardia
Fatturato gestito 2,7K euro

Principali attività:

- Sviluppo e competenza tecnico-commerciale per soddisfare esigenze/bisogni clienti finali (B2B), con soluzioni d'imballaggio personalizzate.
- Interfaccia e relationship con risorse interne (Customer Service, Packaging Assistance Centre, Account Representative, Amministrazione) e consociate global (gestione clienti Global/EMEA).
- Partecipazione, organizzazione e relationship account attraverso fiere di settore ed eventi (es. Net-Comm)
- Acquisizione nuovi account, analisi benefici-costi per singoli clienti.

11/2002-12/2003

Responsabile tecnico su gamma completa sistemi e postazioni d'imballaggio con molteplici soluzioni a catalogo

Area di competenza Lombardia, Piemonte e Liguria

Principali attività:

- Installazione, manutenzione, sviluppo sistemi e soluzioni tecniche d'imballo su ampia gamma di macchinari (soluzioni aria, arta e polietilene + tecnologie Instapak).
- Gestione clienti esistenti (sviluppo, personalizzazione e crescita dei benefici del cliente finale attraverso

tecniche d'imballo durante spedizioni prodotti clienti).

- Problem Solving, gestione emergenze fermo-macchina durante flussi spedizioni (24h).
- Personalizzazione imballi per singoli prodotti del cliente con aggiornamenti ed introduzione novità materiali a catalogo.
- Gestione tecnico-commerciale problematiche, reclami e richieste del cliente. Fidelizzazione del cliente grazie al Servizio di Assistenza Tecnica.

09/1996-10/2002

Assistenza tecnica

Area di competenza centro-nord Italia

Principali attività:

- Assistenza Tecnica su sistemi e postazioni d'imballaggio.
- Gestione, mantenimento e crescita clienti esistenti con aggiornamenti su sistemi e soluzioni d'imballaggio.
- Assistenza post-vendita e risoluzione problematiche tecniche di spedizione reparto shipping dei clienti esistenti e di nuova acquisizione.
- Personalizzazione e progettazione imballaggio prodotti del cliente con aggiornamenti ed introduzione novità materiali e tecniche.

02/1992 – 05/1996

Segreteria di Produzione con programmazione flussi produttivi c/o stabilimento di produzione materiali d'imballaggio occupandosi anche di planning turni operai e gestione materie prime e prodotti a magazzino.

TITOLO DI STUDIO -----

1989 Diploma Istituto Tecnico Commerciale I.T.C. Gramsci (Milano)

FORMAZIONE -----

Corsi aziendali presso Sealed Air Spa

2006 Training Packaging Consultant
2003 Training Territory Selling Strategies
1999 PS3, Training Selling Skills

Presso English School di Milano

1998 Corso Inglese

COMPETENZE PERSONALI -----

Lingue straniere

INGLESE: buona conoscenza (ascolto, lettura. Interazione e produzione orale)
FRANCESE: livello scolastico (scritta e parlata).

Competenze Digitali	Utilizzo e conoscenza programmi Microsoft Excel, Office, CRM, C4C, Concur, SAP BW
Volontariato	- Esperienza presso un'organizzazione per ragazzi disabili e forti handicap fisici (Gennaio 2000 – Marzo 2002) - Volontario presso l' AISM (Associazione Italiana Sclerosi Multipla) (Febbraio 2006 – Marzo 2010)
Competenze comunicative	Ottima predisposizione a lavorare in gruppo, carattere positivo, abituato a lavorare sotto pressione, empatico, problem solver. Capacità di creare un rapporto di empatia e fiducia con il cliente, integrità, umiltà, capacità di ascolto ed interesse per il cliente.
Competenze organizzative e gestionali	Gestione del tempo (Time Management), Interfaccia e relationship con risorse interne, predisposizione a lavorare in gruppo. Relationship con organizzazione Global/Emea,
Competenze professionali	Territory Business Manager, Technical Account, Negotiation. Conoscere e soddisfare esigenze/bisogni dei clienti. Suggerimenti/conoscenza per migliorare con beneficio l'attività dei Clienti.
Patente Guida	Patente A B
Altre informazioni	Brevetto d'immersione PADI (livello Rescue)

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.

Firma

Andrea Manzo