

Roberto Falcone

Via Castellerio 27, 33010 Pagnacco (UD)

Cell: 3920360225 Tel: 0432650559

Email: robifalco777@alice.it

PROFILO PROFESSIONALE

La prima esperienza lavorativa all'età di 15 anni è stata stagionale in Lignano Sabbiadoro. Fino ai 28 anni ho collaborato stagionalmente in varie attività di famiglia legate al mondo turistico. In particolare, ho collaborato con Mio padre alla gestione di una agenzia immobiliare ed alla creazione di una struttura turistico ricettiva Hotel/residence.

I miei 15 anni di stagioni estive su Lignano mi hanno fatto maturare una competenza turistica composta vista come commerciante, esercente e affittacamere. La continua interazione con il turismo liganese ha sviluppato la mia vena commerciale e relazionale.

La mia Laurea in Scienze Politiche ad indirizzo economico comprendeva oltre gli esami di macro e microeconomia ed economia internazionale anche esami di diritto Privato e diritto Pubblico.

La tesi di laurea "La riforma del ICE" mi ha permesso di approfondire le relazioni tra ente pubblico e enti privati, valutando la capacità dell'ente pubblico ad affrontare il libero mercato dei servizi. -

Ho maturato una pluriennale esperienza nel ruolo di Sales Director in cui mi sono occupato della gestione del personale di vendita, dell'apertura delle filiali estere e dei contatti con i clienti.

Nel mio percorso lavorativo ho potuto maturare una conoscenza estesa dei mercati esteri (Europa, Nord America, Sud America e India) creando rapporti lavorativi con molte delle persone con cui mi sono confrontato.

Dal 2018 ho lavorato come consulente per diverse realtà industriali nel settore HVAC. Da tre anni in particolare sono Sales Consultant for Europe per una importante ditta multinazionale americana.

Dal 2018 sono inoltre amministratore unico della Falcone srl in Lignano Sabbiadoro, mi occupo di gestione delle diverse attività di famiglia interessandomi agli investimenti e sviluppi nel settore turistico.

Mi reputo una persona pragmatica, curiosa e con una propensione naturale alla vendita.

Completa il mio profilo l'ottima conoscenza della lingua inglese e di quella spagnola.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Azienda – M.E.P. S.p.A. - (UD), *Metalmeccanica*, novembre 2005 al 2018

Sales Director

MEP

Responsabilità del ruolo:

- Analisi di mercato ed identificazione nuove opportunità di business da sottoporre alla proprietà;
- Applicazione con spirito analitico del piano strategico commerciale;
- Raggiungimento obiettivi di budget assegnati;
- Coordinamento e gestione dei budget di ogni Area Manager;
- Intervento diretto su Key Account;
- Gestione e coordinamento rete di vendita;
- Gestione processi di forecasting, budgeting e business review.

Risultati Raggiunti:

Apertura nuove filiali in USA e Polonia;
Presidente della filiale Americana di cui abbiamo raddoppiato il fatturato attestato sui 5 mln nel 2016;
Risultato economico di gruppo del 2016, circa il 20% dello stesso è stato da me gestito;
Ricerca e formazione nuovi Area manager e personale per le filiali estere;
Superamento crisi edilizia del 2010;
Mantenimento ruolo primario nel settore.

Azienda - Pilosio S.p.A. (UD), *Edilizia*, novembre 2001/novembre 2005



Direttore Commerciale

Funzioni svolte:

Gestione dell'ufficio commerciale con la responsabilità del Conto Economico, fatturato e profitto;
Coordinamento dell'ufficio vendite, agenti e rappresentanti Italia/Estero;
Acquisizione e gestione diretta dei clienti direzionali;
Definizione delle strategie commerciali e di marketing;
Preparazione del Business Plan;
Coordinamento del flusso di informazioni tra le varie funzioni aziendali;
Pianificazione strategica in coordinamento con la proprietà.

Risultati Raggiunti:

Consolidamento agenzie nel mondo;
Apertura nuove agenzie di vendita in Paesi dell'Est Europa (Croazia, Bulgaria).



Azienda - COMEFRI S.p.A. (UD), *Produzione macchinari per il condizionamento*, settembre 1996/novembre 2001

Sales Manager Paesi di lingua tedesca - *Responsabile filiale USA, Responsabile Key Account*

Funzioni svolte:

Area manager per i paesi di lingua tedesca;
Vendita nell'area europea e coordinamento del gruppo venditori ufficio Italia;
Coordinamento degli uffici di Landsuth (Baviera - D);
Costruzione e gestione iniziale (due anni) sede USA.

Risultati Raggiunti:

Apertura filiale negli Stati Uniti d'America;
Costanza dei clienti (Canada e Nord America);
Gestione Key Customers.

COMPETENZE LINGUISTICHE

	COMPRENSIONE		PARLATO		SCRITTO
	ASCOLTO	LETTURA	INTERAZIONE	PRODUZIONE ORALE	
INGLESE	Ottimo	Ottima	Ottima	Buona	Buona
TEDESCO	Buono	Buona	Ottima	Buona	Sufficiente
SPAGNOLO	Ottimo	Buona	Ottima	Buona	Sufficiente
FRANCESE	Buono	Sufficiente	Sufficiente	Sufficiente	Sufficiente

STUDI

Laurea in Scienze Politiche ad indirizzo Economico;
Università di Padova - 1990

Diploma di Liceo Scientifico;
Liceo E.L. Martin di Latisana (UD) - 1985

ALTRE INFORMAZIONI

Nato il 26/10/1964
Sposato con due figli
Patente: B, automunito

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196/2003.