

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **FERRARIO LUCA**
Indirizzo **PIAZZA VOLONTARI DEL SANGUE, 15 – 20015 PARABIAGO (MI)**
Telefono **347-4152292**
Fax -
E-mail **luca.ferrario@ymail.com**

Nazionalità Italiana

Data di nascita 21 NOVEMBRE 1968

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Dal Settembre 2004 ad oggi :
- Nome e indirizzo del datore di lavoro ERREBIAN S.p.A. - *Divisione Grandi Clienti*
Via Dell'informatica, 8 – 00040 Pomezia (Roma)
Filiale Nord Italia : San Giuliano Milanese, Via Umbria 3
www.errebian.it
- Tipo di azienda o settore Fornitura prodotti per ufficio.
- Tipo di impiego **Key Account Manager**
- Principali mansioni e responsabilità Negoziazione e mantenimento contratti di fornitura - Ottimizzazione dei clienti esistenti - Analisi delle informazioni relative alla situazione di mercato e alle esigenze della clientela - Implementazione presso la Clientela di progetti di miglioramento, riduzione dei costi e customer satisfaction - Individuazione aree di criticità in termini di prodotti/servizi e suggerimenti all'azienda per azioni di miglioramento a supporto.
Fatturato annuale gestito : € 2.500.000 circa.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) Dal 1982 al 1986
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione I.T.C. Dell'Acqua di Legnano (MI)
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Inglese e Sistemi Politici ed Amministrativi
- Qualifica conseguita Diploma di Ragioneria

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

PRIMA LINGUA : **ITALIANO**

ALTRE LINGUE : **INGLESE**

- Capacità di lettura BUONA
- Capacità di scrittura BUONA
- Capacità espress. orale BUONA

CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI

Esperienza a lavorare in team - Capacità di bilanciare i propri obiettivi con quelli del team - Gestione degli equilibri e delle relazioni all'interno di un team di lavoro - Definizione ed implementazione di politiche commerciali in linea con gli obiettivi ed in accordo con la Direzione Commerciale in termini di fatturato e di margine - Ottime capacità di relazione e comunicazione.

CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE

Capacità d'analisi del mercato e del potenziale di sviluppo dei clienti assegnati - Padronanza delle tecniche di vendita - Capacità di gestione della trattativa - Forte capacità di relazionarsi ad alti livelli - Spiccata predisposizione alle attività di gestione clientela - Capacità di Leadership - Raggiungimento degli obiettivi commerciali - Capacità di pianificare e realizzare azioni volte ad incrementare la quota di mercato - Spirito di iniziativa e flessibilità operativa.

CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE

Ottima conoscenza e utilizzo strumenti informatici quali Windows 10, Microsoft Office e i principali browser di ricerca e social network.

ALTRE CAPACITÀ E
COMPETENZE

Fortemente motivato e determinato a cimentarmi in ruoli dinamici ed esigenti. Ottima dialettica e doti di "problem solving" che permettono di svolgere trattative e negoziazioni finalizzandole al successo.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Militante Lega Nord dal 2003.

Dal 2008 al 2010 - **Membro del Consiglio d'Amministrazione** di Aemme Linea Distribuzione S.r.l (Gruppo Amga - Legnano MI) Azienda Municipalizzata che si occupa della distribuzione di gas-metano per 9 comuni dell'area Ovest di Milano.

Dal 2009 al 2011 - **Segretario di Sezione** Lega Nord del Comune di Parabiago.

Dal 2010 al 2015 - **Assessore alla Sicurezza** del Comune di Parabiago con delega a: Polizia Locale, Viabilità e Protezione Civile.

Dal 2013 al 2015 **Presidente Dipartimento Sicurezza** ANCI Lombardia

Dal 2014 ad oggi - **Membro Direttivo** ANCI Lombardia

Dal 2015 al 2016 - **Membro Direttivo Provinciale** Lega Nord Ticino.

Dal 2015 - **Consigliere Comunale** Lega Nord - Comune di Parabiago.

Dall'Aprile 2017 a Settembre 2017 - **Presidente del Consiglio** del Comune di Parabiago.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003.

Data : Gennaio 2018

Firma : Luca Ferrario