

Massimo Mazzarol, Direttore Commerciale

Italia, _____,

RIEPILOGO

Eccellente Direttore Commerciale con oltre 25 anni di esperienza nel settore, specializzato nella gestione strategica e nello sviluppo commerciale. Comprovate capacità nella fusione e acquisizione di aziende, con successi tangibili come l'incremento dei canali di vendita. Le competenze uniche nella consulenza e nello sviluppo di servizi innovativi permettono una significativa creazione di valore, contribuendo al successo delle aziende in cui ho lavorato.

ESPERIENZA LAVORATIVA

lug 2022 – Attuale	Vice Presidente, Azienda Provinciale Trasporti S.p.A.	Gorizia
	<ul style="list-style-type: none">• l'azienda collega il polo intermodale dell'Aeroporto di Trieste con le città di Trieste, Udine e Gorizia;• ideato e sviluppato servizi complementari per la mobilità pubblica.	
ott 2020 – giu 2022	Direttore Progettazione e Sviluppo, Televita S.p.A. – Tesan Televita S.r.l.	Trieste
	<ul style="list-style-type: none">• orchestrato la riorganizzazione della progettazione, dei prodotti e dello sviluppo commerciale;• innovato tecnologie per il settore della salute e della protezione sociale	
gen 2019 – Attuale	Owner, East-Int	Milano
	<ul style="list-style-type: none">• fornito consulenza strategica e operativa per imprese a livello nazionale e internazionale.	
gen 2018 – dic 2018	Direttore Commerciale Innolva S.p.A. (Gruppo TINEXTA)	Trieste
	<ul style="list-style-type: none">• gestito la fusione delle aziende Assicom S.p.A. e Ribes S.p.A.;• creato un nuovo canale dedicato al mercato Large Corporate e ai canali verticali.	
gen 2017 – dic 2017	Sales Director, Illumia S.p.A. (Gruppo Tremagi)	Trieste
	<ul style="list-style-type: none">• ottimizzato i canali di vendita per incrementare il numero di clienti.	
set 2006 – mag 2016	Sales Director, Cribis D&B (Gruppo CRIF) S.p.A.	Milano
	<ul style="list-style-type: none">• supervisionato la fusione di Cribis e D&B;• avviato un nuovo canale dedicato alla Collection e uno dedicato alla vendita dei prodotti e servizi marketing.	
feb 2001 – ago 2006	Area Manager, Wind Telecomunicazioni S.p.A.	Marghera (VE)
	<ul style="list-style-type: none">• condotto le attività del canale indiretto per la vendita di prodotti di telefonia.	
ago 1997 – feb 2001	Responsabile di Distretto F.V.G., Vodafone S.p.A.	Padova
	<ul style="list-style-type: none">• gestito una rete di vendita specializzata nel canale aziende.	
set 1993 – ago 1997	Key Account Manager F.V.G., Rank Xerox S.p.A.	Padova

	<ul style="list-style-type: none"> • responsabile di vendite significative con un fatturato elevato. 	
mar 1990 – dic 1991	Titolare, Magic Data <ul style="list-style-type: none"> • condotto attività di Desktop Publishing e analisi statistiche. 	Trieste
gen 1987 – dic 1989	Responsabile Punto Vendita, Universaltecnica <ul style="list-style-type: none"> • amministrato il punto vendita durante il periodo di studi. 	Trieste

FORMAZIONE

set 1986 – dic 1993	Università degli Studi di Trieste Laurea, Scienze Politiche <ul style="list-style-type: none"> • 110/110 e lode. 	Trieste
set 1981 – lug 1986	I.T.I.S. "A. Volta" di Trieste Diploma, Telecomunicazioni <ul style="list-style-type: none"> • 50/60 	Trieste

LINGUE

Inglese

Spagnolo

HOBBY

Vice Presidente A.S.D. Tennis Club Cormons
Presidente Pro Loco Cormons A.P.S.

Referenze e documentazione attestante l'ottenimento dei titoli suelencati su richiesta.
 Vi autorizzo al trattamento dei miei dati personali, ai sensi del d.lgs. 196/2003.