

INFORMAZIONI PERSONALI

Sbizzera Francesco

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

LUG. 98–OTT. 98

Responsabile esposizione opere artistiche

Roberto Roque,

Responsabile vendita e relazione con il pubblico all' interno dell'area espositiva situata nel castello scaligero di Malcesine (lago di Garda)

<http://robertoroque.artelista.com/>

Attività o settore

25/07/2002–30/09/2002

Cameriere Barista Cuoco

La Trentina Ristorazione s.a.s

Servizio in sala, preparazione bevande, preparazione pietanze, responsabilità di cassa, partecipazione alla determinazione dell' offerta e dell' attività promozionale.

01 gennaio 2003–30 luglio 2010

lavori occasionali conciliabili con la frequenza accademica

Attività o settore

10 SET. 10–1 FEB. 11

Junior Manager Hotel

Hostaria Toloriu 1848 www.hostariatoloriu1848.com
C/ Major 8, 25723 Toloriu - Lleida (Spagna)

Premetto che la struttura alberghiera in questione si posiziona nella categoria B&B di lusso, Hotellerie 3 Stelle, composta da 12 camere con servizio ristorante e che l'attuale punteggio su Booking.com è pari a 9.5. Trattandosi di una struttura alberghiera in fase di avvio le mie mansioni spaziavano da attività di tipo manageriale ad attività più pratiche tra cui:

-programmazione e coordinamento delle attività assicurando il rispetto delle normative vigenti, lo standard qualitativo degli alimenti e che l'efficienza dei servizi e la pulizia si mantenga sempre ai massimi livelli.

-selezione e controllo dei fornitori e delle merci e definizione degli acquisti, ottimizzando spazi e risorse disponibili.

-accoglienza e congedo clientela.

-cura dell'immagine, dello stile e della promozione del locale e definizione delle strategie aziendali, dai piani di sviluppo alle attività di marketing.

-cura degli aspetti relativi alla sanità e alla sicurezza degli ambienti di lavoro e applicazione delle normative igienico-sanitarie.

-servizio di bar e di sala nell' attività di ristorazione.

-accordo sui budget di spesa con la società proprietaria e responsabilità del raggiungimento del risultato economico complessivo dell'albergo, in termini di fatturato e di profitti realizzati.

Attività o settore Hotellerie

1 GIU. 11–15 APR. 12

Responsabile di commessa

Ente Fiera Isola della Scala S.r.l.
Vittorio Veneto n. 4, 37063 Isola della Scala (Italia)

Premesso che l'azienda in questione si occupa in primis della realizzazione di eventi enogastronomici di chiara fama nazionale tra i quali spicca la storica Fiera del Riso capace di attirare a sé più di 500.000 visitatori l'anno e che la commessa consisteva nell' ampliamento dei rapporti e delle opportunità della committente sul territorio nazionale ed internazionale, di seguito alcuni esempi del lavoro svolto con riguardo ad entrambe le società operative per le quali ho prestato lavoro.

Ente Fiera Isola della Scala S.r.l.:

-Organizzazione di alcuni eventi in loco e fuori del Comune mirati ad allargare le collaborazioni tra la committente e altre istituzioni al fine di promuovere il territorio di Isola della Scala, le sue realtà economiche, enogastronomiche e in particolare il Riso Vialone Nano Veronese i.g.p.

-Ricerca di nuove opportunità commerciali per la Fiera del Riso 2011

-Organizzazione di azioni di marketing territoriale attraverso l'allestimento di tensostrutture-catering volte alla promozione delle eccellenze agroalimentari e al consolidamento dei rapporti con importanti realtà economico-commerciali: Gardaland e circuito delle maratone in Italia.

-Realizzazione di convegni all'interno della Fiera del Riso 2011

-Predisposizione, presa di contatto e accordo con le principali agenzie turistiche del territorio per un'allargamento dell' utenza della Fiera del Riso comprendente il turismo tedesco tipico del Lago di Garda e della Città di Verona

-Ricerca e reperimento di fondi comunitari al fine di finanziare i progetti concordati con la committente, in particolare quelli relativi a Milano Expo 2015 e Slow Food.

- Partecipazione a convegni relativi a Expo 2015 sul territorio nazionale con relativa presa di contatto al fine della partecipazione dell'ente all'evento internazionale.

Sistema Pianura S.r.l.:

-Partecipazione attiva al C.d.A. della società con relativa responsabilità di redazione dei verbali

-Organizzazione di eventi sul territorio internazionale volti alla promozione delle eccellenze agroalimentari tipiche Made in Verona (Berlino)

-Predisposizione del listino di servizi catering intrapresi dalla neonata società

-Presa di contatto con enti e aziende del territorio in vista di attività di comarketing territoriale

- Avvio della neonata società sulla base delle decisioni del Presidente e del C.d.A. stesso

Attività o settore Promozione turistico territoriale e turistico agroalimentare

30/11/2012–01/11/2013

Procacciatore d' affari

New Foods Industry S.p.A.
Località crocioni 43/A IT-37012 Bussolengo (Italia)

Premesso che l'azienda si presenta come Leader in Italia e in Europa nella produzione di ingredienti

alimentari disidratati, in seguito ad una mia iniziativa nasce il rapporto di collaborazione per la produzione e vendita di una linea di ingredienti innovativi.

La mia attività principale consiste nella presa di contatto con tutti i potenziali buoni clienti, stimolandoli, al fine di instaurare una comunicazione diretta alla realizzazione di una concreta trattativa.

Nel caso specifico, trattandosi di attività commerciale B to B si intendono rapporti con aziende di medie e grandi dimensioni. I miei abituali interlocutori sono rappresentati dai loro titolari, dirigenti o manager, rispetto ai quali sono in grado di pormi secondo gli standard comportamentali e di presenza richiesti instaurando in tal modo il feeling necessario.

Attività o settore Ingredienti alimentari disidratati

02/12/2013–15/01/2014

Tecnico Commerciale interno ed esterno

Antico Molino Rosso s.r.l.

Via Bovolino 1 IT-37060 Buttapietra (Vr) (Italia)

www.molinososso.com

Premesso che l'azienda nata nel 1987 si presenta come leader in Italia nella produzione di farine da agricoltura biologica, il mio ruolo di tecnico commerciale consiste nella principale attività di vendita B to B.

Nello specifico trattandosi di clienti quali ristoranti, pizzerie, panifici, pasticcerie, grossisti e G.D.O. su tutto il territorio nazionale il principale contatto avviene attraverso una intensa attività di telemarketing seguita da visite su appuntamento presso i clienti e potenziali clienti con il preciso scopo di consolidare i rapporti commerciali e quindi fidelizzare.

L'organizzazione del mio lavoro avviene in modo autonomo nel rispetto delle direttive aziendali attraverso l'utilizzo di software gestionali Crm quali WSA 2.0 e dai seguenti strumenti aziendali: telefono fisso e cellulare, auto e computer.

Attività o settore Commercio prodotti alimentari

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

09/1994–07/1999

Licenza Linguistica

ISCED 4

I.t.c. "Ettore Bolisani"

Lingue e letterature straniere.

Abilità scientifiche.

gennaio 2003–05 settembre 2010

corso di laurea in giurisprudenza

Università degli studi di Trento

Annualità sostenute:

- Sistemi giuridici comparati
- Istituzioni di diritto pubblico
- Istituzioni di diritto privato
- Istituzioni di diritto romano
- Filosofia del diritto
- Metodologia della scienza giuridica
- Storia del diritto Italiano
- Diritto internazionale
- Diritto costituzionale
- Economia Politica
- Diritto penale
- Diritto costituzionale comparato
- Storia del pensiero giuridico moderno
- Diritto anglo-americano

- Diritto pubblico dell' Unione Europea
- Diritto pubblico di Internet

15/10/2010–17/12/2010

Short Master in management e gestione aziendale

Verona Innovazione c/o Camera di Commercio di Verona

- Personal resource:
- * 16 fattori della personalità
- * Johanaly's Windows
- * La Competenza
- * La professionalità
- * Cambia lo scenario socio economico, cambia il lavoro cambiano i lavoratori
- * Le emozioni: darle un nome, gestirle ed usarle
- * Lo sviluppo delle abilità relazionali: gli stili di relazione
- Leadership e gestione dei collaboratori
- Teambuilding & Leading
- Marketing e Comunicazione:
- * Scenari della comunicazione d'impresa
- * Nessun dorma, contrappunti per gareggiare e vincere
- * Guerrilla un approccio creativo al mercato
- * Marketing e comunicazione non convenzionale
- Corporate Strategy:
- * L'innovazione come strategia per uscire dalla crisi
- I sistemi di misurazione del marketing

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	B2	B2	B2	B2	B2
francese	B2	B2	B2	B2	B1
tedesco	A1	A1	A1	A1	A1
spagnolo	A2	A2	A2	A1	A1

Livelli: A1/A2: Livello base - B1/B2: Livello intermedio - C1/C2: Livello avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

Sono in grado di relazionarmi con persone di diversa nazionalità,cultura e diversa estrazione sociale ,culturale ed economica. La diversità rappresenta per me un risorsa, non un ostacolo. In particolare non ho mai avuto problemi di sorta con colleghi, datori di lavoro o con le risorse umane gestite.

Considero la comunicazione un elemento essenziale nella gestione dei rapporti verticali e orizzontali. Sono in grado di rispondere in modo chiaro,rapido e preciso alle richieste della committenza e/o dell'utenza di riferimento. Dall' attività di front office ho imparato ad essere cortese, disponibile e competente con riguardo alle richieste della clientela.

Con riferimento alle più recenti attività ho imparato ad essere più capace, persuasivo e convincente.Trovo molto appagante il confronto dialettico e comunicativo,in particolar modo quando centro l'obiettivo prefissatomi: sia esso una vendita, un contatto o una consulenza ben riuscita. In

particolare, grazie all'attività svolta a partire dal 2011, ho imparato a far fronte con agio a rapporti di alto profilo riuscendo a confrontarmi con grandi aziende del territorio e la loro dirigenza garantendo gli obiettivi, gli standard comportamentali e di "Stand" richiesti in tali occasioni.

Competenze organizzative e gestionali

Sono in grado di organizzare autonomamente il lavoro definendo priorità e garantendo la qualità del mio operato. Ho capito dalla mia esperienza che svolgo con sentita gratificazione ruoli di responsabilità in quanto realmente stimolanti. Vedo nella sfida uno dei miei maggiori elementi di motivazione; da ciò la possibilità di esprimere a tutto tondo le mie skills perseguendo con determinazione gli obiettivi prefissati sino al loro raggiungimento nel rispetto delle scadenze e del budget. Dall'attività sportiva e lavorativa ho acquisito la capacità di "fare squadra": mi sono sempre ben inserito nei vari gruppi di riferimento partecipando talvolta alla loro costituzione. So suggerire ad altri soluzioni efficaci e migliorative della loro condizione. Ho imparato che team work, ed ancor prima team building rappresentano condizione necessaria per raggiungimento degli obiettivi del gruppo. A tal riguardo si è resa necessaria la capacità di ascoltare ma allo stesso tempo di farsi capire in modo chiaro, netto e preciso. La gestione del gruppo è una cosa molto delicata ed ho capito che talvolta si rende necessario "pesare" ogni singolo membro in modo personalizzato: siamo tutti diversi, talvolta necessitiamo di risposte diversificate.

So tradurre sul piano lavorativo una solida esperienza nella gestione emotiva di situazioni estremamente critiche e stressanti.

So affrontare le difficoltà con lucidità e sono in grado di operare scelte utili e di qualità.

Competenze informatiche

Software:

Programmi gestionali Crm: WSA

Windows Tutti(95, 98, 2000, Xp, Vista, 7) .

Word, Excel e tutto il pacchetto Office, Internet Explorer ,outlook express, mozilla firefox,safari, Netmeeting, msn e messaggistiche.

Networking:

Configurazioni reti TCP/IP, gestione degli utenti, configurazione client, creazione e modifiche dei permessi sulle cartelle agli utenti, configurazione router, creazione e modifiche dei permessi sulle cartelle agli utenti.

Hardware:

Configurazione hardware di pc:

-Istallazione Schede madri, processori, hard disk, schede audio e video, lettori cd/dvd, modem, stampanti e tutti i generi di periferiche.

Altre competenze

Giocatore Master di biliardo con esperienza agonistica regionale e nazionale.

Da anni nel tempo libero studio musica.

Patente di guida

A, B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali come previsto dal Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196