

## INFORMAZIONI PERSONALI



## Gianmarco Cassino

📍 Viale Leopardi 37/A Milano Marittima (RA) 48015

☎ 339/8596219

✉ [gianmarco.cassino@gmail.com](mailto:gianmarco.cassino@gmail.com)

Sesso Maschio | Data di nascita 07/10/1986 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

Aprile'20 – Incarico Attuale

**Mardegan Legno srl**

Consigliere Delegato

Dal 1 aprile 2020 membro del consiglio d'amministrazione di Mardegan Legno srl con delega all'operato sulle aree commerciale, logistica ed amministrazione, con il compito di raggiungere gli obiettivi strategici dell'impresa tramite le risorse finanziarie, umane e strumentali messe a disposizione. In questo caso si tratta di obiettivi di natura commerciale: ad esempio entrare in un nuovo mercato regionale o nazionale, aumentare la quota di penetrazione presso una certa fascia di clienti o aprire nuovi canali di distribuzione.

Elaboro i piani d'azione, con cui si stabilisce come impiegare le risorse, dando indicazioni operative a ciascun componente della rete commerciale, fissando i traguardi di ognuno e definendo le politiche di incentivazione della forza vendita.

Valutare il raggiungimento degli obiettivi prefissati, anche per comprendere l'efficacia delle strategie.

Gennaio'19 – Marzo'20

**Oikos spa**

Division Sales Manager

Progettazione e realizzazione piano commerciale della divisione di competenza, in funzione del quale insieme alla direzione generale, saranno definiti gli obiettivi da raggiungere annualmente, svolgendo parallelamente un'analisi accurata del prodotto e del servizio offerto dall'azienda.

Individuare i canali commerciali più efficaci da utilizzare, studiando la distribuzione dei players sul territorio.

Prendere parte al processo di selezione del personale di vendita, nonché supervisionare costantemente l'attività di area manager e agenti.

Sales reporting, tramite la redazione di reportistica che raccolga dati quantitativi e qualitativi, per permettere alla direzione generale di predisporre un piano di crescita e sviluppo territoriale

Settembre'14 – Dicembre'18

**Ravaioli Legnami srl**

Responsabile Vendite Italia

Trait d'union tra la rete vendita e la direzione, per l'analisi e la scelta delle politiche da intraprendere nel futuro.

Valutazione dell'operato dei vari collaboratori interni ed esterni, organizzando periodiche visite e momenti di affiancamento.

Analisi vendite e risultati raggiunti con la direzione generale e la proprietà.

Gennaio '09 - Settembre '14

**Ravaioli Legnami srl**

Area manager per il centro-nord Italia.

Persona di riferimento all'interno dell'azienda per la rete vendita e per i clienti con gestione "direzionale" della zona descritta, fornendo supporto tecnico e commerciale.

Settembre '07 - Dicembre '08

**Ravaioli Legnami srl**

Azienda leader in Italia nella lavorazione e nella commercializzazione di prodotti in legno per esterno e profili di legno in asta lunga.

Venditore diretto dell'azienda, per tutta la clientela per le province di Forlì-Cesena, Rimini, Pesaro, Ravenna, RSM

Settembre '05 - Agosto '07

**Legnami e Materiali edili s.r.l.**

Realizzazione di tetti in legno e fornitura di materiale per l'edilizia

Disegnatore CAD/CAM per macchinario di taglio a controllo numerico, specifico per realizzazione di strutture in legno.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Gennaio '14 – Luglio '16

**Professional Master in Business Administration (MBA), presso Bologna Business School – università di Bologna**

Novembre '13 – Febbraio '14

**Partecipazione al programma General Management Program, presso Bologna Business School – università di Bologna, completando con successo gli studi.**

Giugno '05

**Diploma presso l'istituto tecnico industriale statale di Rimini Leonardo Da Vinci**

Diploma ottenuto con il punteggio di 73/100

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

Inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
B 1/2	B1/2	B 1/2	B 1/2	A 1

**Competenze comunicative** Possiedo buone competenze comunicative acquisite durante le esperienze di matrice commerciale.

**Competenze organizzative e gestionali** Leadership: pur essendo giovane rispetto al team di collaboratori che gestisco (36 agenti di mono e plurimandatari ed 8 Area Manager), ho imparato a far valere la mia esperienza e a sopperire alla giovane età, con professionalità, competenze e capacità di mediazione.

Gestione del timing: in autonomia organizzo le mie giornate lavorative passando circa 3 settimane al mese sul territorio, in affiancamento alla rete vendita e ai collaboratori interni ed esterni.

Gestione del danaro: sono chiamato in causa dalla direzione commerciale e dalla proprietà nello sviluppare budget ed altri spetti finanziari chiave per lo sviluppo del business.

**Competenze professionali** Buona conoscenza delle essenze lignee e dei vari processi di lavorazione meccanica.

Ottima conoscenza della rete vendita al dettaglio, di showroom e gruppi di acquisto, legati alle forniture per il settore edilizia leggera e finiture per la casa.

Iscritto al registro dei consulenti tecnici del legno di FederlegnoArredo settore pavimenti in legno.

Iscritto all'albo dei CTU e dei periti presso tribunale di Rimini

**Competenze informatiche** Ottima padronanza degli strumenti Microsoft Office (word, excel e power point).

Abituato ad operare in ambiente Microsoft e Mac.

**Patente di guida** Categoria A e B

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali"*