



## Massimo Ciceri

**Nazionalità:** Italiana **Sesso:** Da non indicare **Numero di telefono:** (+39) 0000000

**Whatsapp Messenger:** 00000000

**Abitazione:** (Italia)

### PRESENTAZIONE

Impegnato, come ultimo impiego fino a marzo 2023, nella gestione economico-commerciale e nel business development di una società agricola: allevamento bovini; caseificio; punti vendita; catering e ristorazione. L'attitudine per le relazioni e la comunicazione, mi ha portato a prediligere le attività di accounting, con il comune denominatore dell'orientamento al cliente: vendita; gestione portafoglio clienti; lavoro in team; gestione progetti, e le attività di formazione e orientamento del personale.

Nel corso del tempo ho esteso le mie competenze alla raccolta ed elaborazione dati ai fini della rendicontazione, elaborazione budget e controllo di gestione.

Punti fermi della mia etica professionale sono la condivisione della filosofia e dei valori di impresa; la passione con cui trasferire tali valori ai clienti e agli stakeholder in generale; la valorizzazione e il rispetto del personale. Sto completando un corso di laurea in Economia presso l'Università di Brescia, per acquisire maggiori conoscenze professionali e per proseguire un percorso di formazione culturale personale.

### ESPERIENZA LAVORATIVA

#### Responsabile Azienda

**Società Agricola Grotta Campanile srl** [ 05/07/2021 - 03/2023 ]

**Indirizzo:** Via Prato Bini, 00036 Palestrina (Italia)

**Indirizzo e-mail:** [m.ciceri@grottacampanile.it](mailto:m.ciceri@grottacampanile.it)

**Nome dell'unità o del servizio:** Allevamento bovini; Caseificio; Punti Vendita prodotti aziendali; Catering e Ristorazione - **Impresa o settore:** Agricoltura, silvicoltura e pesca

Sviluppo settori business aziendale: allevamento bovini; caseificio; punti vendita e rete distributiva; catering e ristorazione.

Organizzazione, gestione e formazione del personale: attività di qualificazione e aggiornamento delle competenze del personale; orientamento e formazione nuovi assunti; riorganizzazione orizzontale del lavoro.

Punti vendita e rete commerciale: coordinare i due punti vendita; sviluppare assortimento offerta; distribuzione diretta e implementazione, attualmente in fase progettuale, della vendita online e dello sviluppo canali social. Per ogni settore: raccolta ed elaborazione dati per rendicontazione e controllo di gestione.

#### Responsabile punti vendita e gestione start up nuovi punti vendita

**Gelato Sicily srl e WFG srl - Gelateria e Pasticceria Siciliana artigianale, catena di franchising** [ 03/10/2015 - 2021 ]

**Città:** Roma

**Paese:** Italia

**Sito web:** [www.gelatosicily.it](http://www.gelatosicily.it)

Analisi offerta competitors, definizione posizionamento, assortimento, prezzi, immagine e comunicazione del punto vendita, seguendo i principi del customer experience store. Vendita.

Gestione fase start up.

Risorse umane: definizione organigramma del personale; gestione e formazione, focalizzata sul rapporto cliente-dipendente con l'obiettivo di trasformare il processo di acquisto in un'esperienza coinvolgente e di conoscenza per il cliente.

Raccolta dati di rendicontazione, elaborazione budget e controllo di gestione.

## **Responsabile Area Bartending**

**River sas** [ 29/04/1995 – 30/06/2017 ]

**Città:** Soncino

**Paese:** Italia

Responsabile area bartending, composta da 4 cocktail bar in cui sono impiegati 15-18 dipendenti.

Barman e Vendita.

Definizione dell'offerta beverage.

Gestione e formazione del personale.

Il River è un locale pubblico, discoteca con cocktail bar e ristorante con 35-60 dipendenti ed una presenza media inverno-estate di 1500-2500 avventori-sera.

## **Collaboratore area commerciale e key account**

**AirFire Spa** [ 07/04/2010 – 07/03/2012 ]

**Città:** Roma

**Paese:** Italia

**Nome dell'unità o del servizio:** Progettazione e produzione impianti Antincendio e Sistemi di Estinzione.

Sicurezza sul Lavoro

Sviluppo relazioni commerciali in tema di consulenza e formazione settore della Tutela della Salute e Sicurezza sul Lavoro.

Sviluppo portafoglio clienti settore Impianti Antincendio Industriali, in team con personale area Progettazione e Commerciale.

Gestione portafoglio clienti esistente.

## **Collaboratore area commerciale e key account**

**JP srl - Pentron Italia e Aestetika srl** [ 09/03/2003 – 31/03/2010 ]

**Città:** Terni

**Paese:** Italia

**Nome dell'unità o del servizio:** Distribuzione nazionale prodotti settore dentale: ortodonzia e odontoiatria.

Diffusione scientifico-commerciale prodotti odontoiatria e ortodonzia presso i canali più accreditati: associazioni di categoria, congressi, riviste scientifiche; strutture ospedaliere e di ricerca.

Coordinamento ricerche e studi sui prodotti Pentron nelle principali strutture universitarie del nord Italia.

Sviluppo portafoglio clienti e vendita presso studi privati e strutture ospedaliere.

## **Addetto allo sviluppo commerciale Europa Centrale**

**Calzificio Brunelli srl** [ 05/10/2000 – 08/03/2003 ]

**Città:** Borgo San Giacomo - Bs

**Paese:** Italia

**Nome dell'unità o del servizio:** Settore Tessile: calzificio e abbigliamento intimo. Produzione e commercializzazione.

Sviluppo rapporti commerciali con buyer della grande distribuzione Austria, Germania, UK, Francia per prodotti tessili linea Uomo.

Creare il primo contatto con i potenziali clienti e sviluppare le Relazioni con le figure chiave del processo di acquisto.

## **Stage Commerciale**

**Gruppo Carlsberg Italia S.p.A** [ 02/04/1992 – 02/07/1992 ]

**Città:** Brescia

**Paese:** Italia

Assistente Area Sales Manager.

Lancio e diffusione nuovo prodotto.

Vendita.

## **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

---

### **Diploma di Maturità Scientifica scuola secondaria superiore**

**Liceo Scientifico B.Pascal - I.I.S. G. Cossali** [ 14/09/1980 – 09/07/1985 ]

Indirizzo: Via Milano 83, 25034 Orzinuovi (Italia)

Voto finale: 42/60

### **Laurea in Economia**

**Università degli Studi di Brescia** [ 02/09/2020 – Attuale ]

Indirizzo: Piazza del Mercato, 15, 25121 Brescia (Italia)

Campi di studio: Economia, tecnica aziendale e diritto: *Marketing e pubblicità, Economia, tecnica aziendale e diritto non ulteriormente definiti*

Economia e gestione delle imprese; Analisi strategica; Analisi e contabilità dei costi; Economia aziendale; Contabilità generale; Diritto e economia del lavoro; Sociologia economica.

## **COMPETENZE LINGUISTICHE**

---

Lingua madre: **italiano**

**Altre lingue:**

**inglese**

**ASCOLTO B1 LETTURA B2 SCRITTURA B1**

**PRODUZIONE ORALE B1 INTERAZIONE ORALE B1**

*Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato*

## **COMPETENZE DIGITALI**

---

Microsoft Office / Elaborazione delle informazioni / Posta elettronica / Social Network / Gestione autonoma della posta e-mail / Utilizzo del browser / GoogleChrome / Instagram / Safari / Google / IOS / InternetExplorer / Mozilla Firefox / Iphone

## **PATENTE DI GUIDA**

---

**Patente di guida: AM**

**Patente di guida: A1**

**Patente di guida: A2**

**Patente di guida: A**

**Patente di guida: B**

## **COMPETENZE ORGANIZZATIVE**

---

### **Controllo di gestione e comunicazione**

Controllo di gestione; utilizzo leve del marketing; analisi del mercato; lavoro in team; comunicazione orale e scritta persuasiva; diplomazia; capacità di ascolto delle esigenze dei clienti e dei propri collaboratori, rendicontazione e budget.

### **Lavoro in team e programmazione progetti**

Lavoro in team e team building; capacità di ascolto: considero i collaboratori delle preziose risorse da valorizzare e su cui investire; programmazione e gestione dei progetti; gestione del cliente.

## **HOBBY E INTERESSI**

---

### **Interessi personali**

Praticante boxe e discipline di lotta a livello amatoriale, corsa e sci. Appassionato di agricoltura; motociclismo e automobilismo; tecnologia e processi innovativi.

## **COMPETENZE COMUNICATIVE E INTERPERSONALI**

---

### **Competenze relazionali e di comunicazione**

Doti relazionali e di interazione con il pubblico e i clienti; capacità di creare relazioni e network professionali; capacità di comunicare i valori e la filosofia d'impresa e le peculiarità dei prodotti/servizi offerti.

## **INFORMAZIONI PERSONALI**

---

### **Invalidità**

Invalido con riduzione permanente della capacità lavorativa: percentuale 67%

(art. 2 e 13 L. 118/71 e art. 9 DL 509/88); categoria protetta.

Iscrizione Liste Collocamento Obbligatorio - CATEGORIE PROTETTE L. 68/99 con decorrenza dalla data 03/04/2023.

Portatore di handicap, ai sensi dell'art. 4 L. 104/1992 (comma 1 art. 3)

---