

Residente in: 24068 Seriate BG Italia

 **Impiego attuale Mecmatica Srl di Bergamo ( 2006-2010 ) [www.mecmatica.it](http://www.mecmatica.it)**

*Mansioni : Direttore Commerciale, Business Development, Venditore Senior Nord Italia*

Vendita Soluzioni Gestionali MES – MRP- Sistemi Completi SW + HW nel mercato Manifatturiero PMI e Media Impresa. Settore produttivo Meccanica di Precisione al 90 %.

Fatturato personale 2007 in licenze software , servizi e contratti **Euro 590.000 / anno** Fatturato al 90 % dovuto all'acquisizione di nuovi clienti acquisiti personalmente. Circa 200 clienti gestiti nel Settore produttivo della Meccanica di Precisione nelle Aree Lombardia, Veneto, Friuli, Emilia e Marche, Toscana, con Soluzioni Gestionali verticali di vario livello, spesso personalizzate in progetti articolati sul Cliente.

 **Project Informatica di Stezzano BG ( 2001-2005 ) [www.project.it](http://www.project.it)**

Mansione: Venditore interno / esterno

Plus commerciale riconosciuto nelle Vendite che richiedono un mix di competenze Tecnologiche. Fatturato personale 2006 : **Euro 800.000** suddiviso fra i Brand HP, Software Microsoft, Sistemi Wireless e IP Cisco, Sistemi Videoconferenza. Fatturato composto al 80 % da clienti nuovi acquisiti in prima persona.

-----  
*Precedenti Esperienze Lavorative in ordine Cronologico:*

**2001- Simoco Italia a Cinisello Balsamo ( Mi ) <http://www.simoco.it/home.asp>**

Mansione: Business Development settore TLC e sistemi di Radiocomunicazioni  
Partecipazione a Bandi di Fornitura Pubblici – Import e Distribuzione Soluzioni TLC e Wireless  
Realizzazione Sito Web Aziendale\_ Ricerca Internazionale di Nuovi Prodotti Settore Wireless

**1998-2001 Ring Telecom Sede di Segrate ( MI)**

Mansione: Account Manager Italia per conto di Azienda Internazionale quotata allo Stock Exchange di Amsterdam. Settore New Economy IT , Sistemi CTI Computer Telephony Integration . Valore medio delle trattative Licenze Software 200 Milioni lire nel mercato Operatori Telefonici Nazionali, Call Center, System Integrator e Installatori PABX nazionali. Acquisizione Clienti Direzionali , Telemarketing e realizzazione ex novo del Canale rivenditori Italiani, composto da Installatori del settore TLC.

**1996-1999 Sico Srl di Carvico BG**

Tecnico Commerciale e affiancamento alle vendite settore PABX ISDN , e Sistemi Radio Civili, Sistemi DECT supporto alla rete di vendita interna ed esterna, elaborazione offerte, vendita diretta Nord Italia. Servizio Assistenza Clienti Pre e Post vendita per i prodotti distribuiti e importanti dal Nord Europa.

## **1988-1998 MKM Srl Strumenti Musicali Milano**

Tecnico Settore Strumenti Musicali, Responsabile Assistenza Clienti e Product Manager per il settore Elettronico del catalogo. Partecipazione a fiere Internazionali Europa e Stati Uniti, affiancamento alla rete vendite Italia, Responsabile qualità Prodotti e Clienti. Gestione contratti di import , fra i quali cito il raddoppio delle vendite della casa madre Americana EMG, grazie anche alla mia opera di divulgazione tecnico commerciale, con articoli sulle riviste del settore, affiancamento alla forza vendita 11 Agenti Italia direttamente presso i clienti Negozi di strumenti Musicali. In questa Azienda a soli 24 anni ho avuto esperienze significative di Marketing con primari fornitori Americani e Giapponesi ed il titolare della stessa.

### **Inizio attività Lavorativa:**

come Artigiano a P.Iva con Laboratorio “ Stage Guitar ” Costruzione e Riparazione strumenti musicali in Milano, attività in proprio durata 5 anni con belle soddisfazioni artistiche, ma non nel lato economico.

-----

### **La mia progressione Professionale:**

Sono partito a 20 anni come semplice Tecnico di Laboratorio, con una grande voglia di imparare e confrontarmi, in un mondo molto diverso e senza Internet . Da tecnico sino a commerciale come sono oggi , è stato un continuo progredire di esperienze professionali appaganti, seguendo sia le mie aspirazioni che i cambiamenti tecnologici imposti dal mercato. Flessibilità e Determinazione sono i miei caratteri dominanti.

Dal 2006 ho inoltre maturato esperienze Direzionali in Mecmatica Srl, sia con i dipendenti interni che con Collaboratori esterni, organizzando la rete vendita con corsi formativi su prodotti e soluzioni, tecniche di vendita, ho curato lo start up del telemarketing e la redazione di tutte le brochure aziendali. Rapporto diretto con l'Amministratore, Forecast e relazioni mensili a 360° su: Vendite, Analisi di Mercato e monitoraggio della Concorrenza, sviluppo di strategie possibili per la crescita del Business aziendale.

### **Interessi Extra lavorativi:**

Elettronica e Radio, Modellismo, Escursioni in Montagna. Musica: sono Diplomato in Chitarra.  
Gestisco 2 Siti Web personali a tema : [www.radioavventura.it](http://www.radioavventura.it) / [www.sanfermoglider.it](http://www.sanfermoglider.it)

### **Percorso Scolastico e Lingue**

Ho frequentato sino alla 4° Liceo Scientifico A. Volta di Milano, che ho lasciato per diplomarmi Maestro Liutaio presso la Scuola Civica di Vignate ( MI ) del compianto Maestro Raspagni. Lingua Francese ( ottimo livello ) ed Inglese ( livello discreto ) maturato anche con diversi viaggi all'estero per motivi di lavoro.

### **Contatti Personali:**

Preferito il contatto via Mail: [arnaldo.bollani@libero.it](mailto:arnaldo.bollani@libero.it)

*Arnaldo Bollani*

