

Curriculum professionale del Docente/Formatore

Dati identificativi	
Nome, Cognome, luogo e data di nascita, telefono, posta elettronica	MARCO GIOVANNI FAGA [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]
Istruzione e Formazione	
Titolo di studio Tipologia (laurea, diploma ecc.)	Licenza Media
Dettaglio del titolo di studio (Es: Ragioneria, Laurea in Giurisprudenza ecc.)	Diploma conclusivo del primo ciclo d'istruzione
Altri Titoli di Studio	
Esperienze Professionali	
Indicare le esperienze professionali (periodo dal... al, presso , ruolo)	<p>Febbraio 2018 - Attualmente Faes Srl via G. Di Vittorio, 10- San Pancrazio - Parma Distributore ricambi Bosch sulla provincia di Parma, Distribuzione ricambi AfterMarket e attrezzature per Autoriparatori. Fatturato 2017 2,5 mln di€ Responsabile Commerciale Gestione commerciale e Gestione del pacchetto clienti. Definizione delle strategie e dell'organizzazione commerciale dei vari settori: Ricambi Bosch, Ricambi AfterMarket e Attrezzatura Definizione dei Budget commerciali: Fatturato e margine diviso per settore e per cliente. Gestione dei contratti incentivanti sui clienti principali Analisi delle performance dei clienti e generali Rendicontazione settimanale delle attività alla proprietà Coordinamento delle attività di formazione Gestione del rapporto tra i clienti e i reparti operativi. (servizio clienti, logistica e amministrativo) Gestione del rapporto con le Officine dalla Rete Bosch Car Service Coinvolgimento nel tavolo di lavoro del direttivo per l'organizzazione aziendale Definizione delle strategie di Marketing</p>

	<p>dell'azienda. Organizzazione di eventi e campagne Pubblicitarie</p> <p>Dicembre 2015-Gennaio 2018 Company Service Spa via F.lli Cervi 79, Reggio Emilia Distributore ricambi Citroen/Peugeot regione Emilia Romagna, Distribuzione ricambi OEM e AfterMarket, attrezzature e vernici per Autoriparatori e Carrozzeri. Fatturato 2017 20 mln di€ Responsabile Commerciale Generale Gestione dell'intero reparto commerciale. Gestione dell'intero pacchetto clienti, di tutta la forza vendita composta da 12 agenti e da 4 Product Manager. Gestione del personale commerciale interno. Preventivatori e assistenza clienti. 10 persone Riorganizzazione generale. Definizione delle mansioni e delle zone operative degli agenti. Definizione delle attività dei Product Manager. Calendario affiancamenti e programma promozioni Definizione delle strategie e dell'organizzazione commerciale dei 4 settori: Ricambi Carrozzeria, Ricambi Autofficina, Vernici e Attrezzatura Definizione dei Budget commerciali: Fatturato e margine diviso per settore e per cliente. Gestione dei contratti incentivanti sui clienti principali Organizzazione commerciale del nuovo progetto Placca PSA. Definizione delle strategie commerciali, dei piani incentivanti sulla Rete e delle condizioni di fornitura generali Analisi delle performance dei clienti, degli agenti e dei Product Manager Rendicontazione settimanale delle attività alla proprietà Coordinamento delle attività di formazione sulla forza vendita Gestione del rapporto tra la forza vendita e i reparti operativi. (servizio clienti,</p>
--	--

	<p>logistica e amministrativo)</p> <p>Affiancamenti commerciali sul campo con gli agenti per la gestione dell'aspetto motivazionale</p> <p>Gestione di alcuni clienti Direzionali</p> <p>Organizzazione e gestione degli incontri mensili con gli agenti e i Product Manager</p> <p>Coinvolgimento nel tavolo di lavoro del direttivo per la riorganizzazione aziendale</p> <p>Definizione delle strategie di Marketing dell'azienda. Organizzazione di eventi e campagne pubblicitarie</p> <p>Maggio 2013-Dicembre 2015</p> <p>Company Service Spa via F.lli Cervi 79, Reggio Emilia</p> <p>Distribuzione ricambi, attrezzature e vernici per Autoriparatori e Carrozzeri</p> <p>Responsabile Commerciale Settore Attrezzature</p> <p>Gestione del reparto attrezzature. Vendite e Fornitori</p> <p>Definizione delle strategie e dell'organizzazione commerciale del settore Attrezzatura</p> <p>Definizione dei Budget commerciali: Fatturato e margine del settore attrezzature</p> <p>Analisi delle performance dei clienti, degli agenti e dei Product Manager</p> <p>Rendicontazione mensile delle attività alla proprietà</p> <p>Coordinamento delle attività di formazione sulla forza vendita</p> <p>Affiancamenti commerciali sul campo con gli agenti per la gestione delle trattative</p> <p>Gestione dei clienti Direzionali</p> <p>Organizzazione e gestione degli incontri mensili con gli agenti</p> <p>Organizzazione di eventi tecnici e commerciali del settore attrezzature e dell'azienda (AutoriparatoriDay ed eventi specifici in collaborazione con i fornitori).</p>
--	--

	<p>Marzo 2002 - Maggio 2013 Startech srl, via Raffaello Sanzio, 3 Fornovo Taro (Pr) Vendita e assistenza attrezzature per Autoriparatori Amministratore Delegato Socio al 33% Responsabile del reparto assistenza fino al 2008 Responsabile Fornitori Gestione acquisti e magazzino Gestione commerciale. Nel 2010 il gruppo è arrivato a contare 6 agenti monomandatari Gestione della formazione tecnica offerta come servizio al cliente Formatore Tecnico Gestione della progettazione, della promozione e della realizzazione di impianti distribuzione fluidi nelle autofficine. Aria, Olio e liquidi vari Gestione della realizzazione del bilancio aziendale ed interfaccia con lo studio di commercialisti Ad oggi sono ancora socio al 33%, ma Startech segue solo la parte Post Vendita. Le attività commerciali sono state cedute a Company Service nel 2013</p> <p>Gennaio 1999 - Febbraio 2002 Diagnostica S.r.l. Via La Spezia, 119 Parma Vendita e assistenza attrezzature per Autoriparatori Apertura partita iva come Libero Professionista.</p> <p>Gennaio 1997 - Dicembre 1999 Tecnotest S.r.l. Sala Baganza (Pr) Produzione e distribuzione attrezzature per Autoriparatori Impiegato nel reparto di Assistenza Tecnica Applicativa (ATA) Tecnico assistenza linee di revisione. Installazione, manutenzione e riparazione</p>
--	---

	<p>di attrezzature per autoriparatori su tutto il territorio nazionale</p> <p>Sviluppo e svolgimento corsi di formazione per Autoriparatori</p> <p>Assistenza Tecnico/Commerciale in affiancamento ai rivenditori operanti sul territorio nazionale, dimostrazioni effettuate sia presso la sala Demo nella sede di Sala Baganza che presso le sedi dei rivenditori e degli autoriparatori.</p> <p>Gennaio 1992 - Dicembre 1996 Officina Bedodi e Reggiani, via del Palazzetto, 2 Ozzano Taro (Pr) Officina di Autoriparazione autorizzata Citroen Apprendista Autoriparatore Meccanico riparazioni auto Esecuzione di manutenzioni e riparazioni sulle auto. Verifiche tecniche con rilascio Bollino Blu</p>
Indicare specificatamente altre esperienze di docenza	<p>Settembre 2002 - attualmente Forma Futuro via La Spezia 125, Parma Ente di Formazione per ragazzi e adulti Formatore Autronica e Tecnologia Professionale Motoristica Formatore nell'ambito dell'Obbligo Formativo Gestione dell'aula di Autronica realizzata in Collaborazione tra Forma Futuro, Startech e Texa (azienda Leader nel settore) Progettazione corsi di formazione per adulti sul tema dell'autoriparazione Nel 2006 ho ottenuto il Riconoscimento dalla Regione Emilia Romagna di EAPQ (esperto d'area professionale/qualifica) settore Autronica.</p>
Altre Informazioni professionali	
<ul style="list-style-type: none"> • Conoscenze delle lingue <ul style="list-style-type: none"> - Capacità di lettura, di scrittura e di espressione orale – indicare il livello di conoscenza 	<p>Italiano</p> <p>Madrelingua</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Conoscenze di programmi informatici conosciuti e trattati, 	<p>Buon utilizzo dei SW gestionali, del pacchetto Office e dei SW di gestione di</p>

	posta elettronica e Browser Internet.
<ul style="list-style-type: none"> • Padronanza d'utilizzo di attrezzature specifiche, strumentazioni laboratoriali, ecc. 	La mia prima esperienza professionale come autoriparatore, mi permette oggi di affrontare trattative commerciali e corsi di formazione, avendo ancora ben presente il lavoro del meccanico. Nel tempo ho poi abbinato a queste competenze di base, un buon utilizzo del pc e di tutte le attrezzature specifiche del settore automotive.

DICHIARAZIONE SOSTITUTIVA DI CERTIFICAZIONE (art. 46 e 47 D.P.R. 445/2000)

Il sottoscritto **MARCO GIOVANNI FAGA** ai sensi e per gli effetti degli articoli 46 e 47 e consapevole delle sanzioni penali previste dall'articolo 76 del D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445 nelle ipotesi di falsità in atti e dichiarazioni mendaci, dichiara che le informazioni riportate nel presente curriculum vitae, corrispondono a verità.

☒ Dichiara, inoltre, di aver preso visione dell'informativa di cui all'art. 13 del Regolamento europeo n. 679/2016 della Regione Emilia-Romagna.

Luogo e data

10/03/2021

Marco Giovanni Faga