

EUROPEAN CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI



Nome	FABIO BANDINI
Indirizzo	VIA DELLE CAMPAGNE, 1 – 20019 SETTIMO MILANESE (MI) - ITALY
Telefono	+39 345 4108675
E-mail	fabiobandini61@gmail.com
Nationalità	Italiana
Luogo e Data di nascita	ROMA - 22 DICEMBRE 1961

 it.linkedin.com/in/fabiobandini1961

CATEGORIE PROTETTE (Legge 12 marzo 1999, n. 68)

Regolarmente iscritto al collocamento mirato.
con riduzione permanente della capacità lavorativa dal 34% al 73% (art. 2 e 13 L.118/71 e art 9 DL 509/88) Percentuale: 50%

ESPERIENZE DI LAVORO

Periodo Maggio 2023 – Giugno 2023
Phos Sicurezza S.r.l.

Ho lavorato nella reception Ospedaliera Don Gnocchi di Milano, con un focus sull'accoglienza e sulla sicurezza aziendale non armata. I miei compiti prevedevano la comunicazione con gli utenti, la gestione degli allarmi e l'amministrazione del centro di prenotazioni visite e rilascio referti medici.

Periodo novembre 2022 – aprile 2023
Exelix Automotive S.r.l.

Ho inizialmente ricoperto il ruolo di responsabile dell'infrastruttura aziendale (implementazione gestionale, rete dati e di telecomunicazioni, processi interni ecc.). In seguito, in qualità di Controller, sono diventato responsabile del comparto amministrativo di fatturazione e gestione ordini e processi.

Questa esperienza mi ha permesso di avere una comprensione maggiore del processo di business (profit & loss) e di implementare le mie conoscenze del gestionale aziendale (Zucchetti AHR) e del mondo amministrativo e finanziario.

Periodo 2013 – 2022 (chiusura partita Iva)

Nel 2013 ho aperto la partita Iva per iniziare un'esperienza imprenditoriale nel settore delle vendite in qualità di Agente Enasarco. Ho collaborato inizialmente con Mondolfo Ferro S.p.A. e poi con Corghi S.p.A., entrambe aziende leader del mercato Automotive, per sviluppare nell'area di Milano e provincia la vendita di prodotti per servizio agli pneumatici e per il sollevamento auto presso piccole e medie imprese del settore (rivenditori, gommisti, officine e carrozzerie).

Nel 2014, in veste di libero professionista plurimandatario, ho aggiunto al mio portfolio anche la vendita di prodotti di consumo degli pneumatici presso la stessa clientela di riferimento, collaborando con Centrogomme S.p.A. e Francogomme S.p.A. Oltre ad occuparmi direttamente dei clienti, ho utilizzato vari portali B2B su cui gli stessi possono ordinare i prodotti.

Periodo 2009 - 2013
Intercom Sistemi Telematici S.p.A.

Collaborando con un System Integrator di Telecomunicazioni di Roma, ho inizialmente ricoperto il ruolo di Sales Area Manager nella sede di Assago (MI), poi di Sales Manager presso la sede di Roma, gestendo sia clienti Enterprise sia un team di venditori diretti e di agenti esterni. Lavorare a stretto contatto con la proprietà mi ha fatto crescere non solo a livello professionale, ha anche ampliato le mie conoscenze sulle dinamiche aziendali e sul significato dell'imprenditorialità.

Periodo 2001 - 2009

Mitel Telecom Ltd e Mitel Network Italia S.r.l.

Ho lavorato nel settore della pre-vendita, sia nelle vendite indirette (Channel manager e Carrier Sales Manager) con i canali di rivendita sia con i provider Italiani BT e Telecom Italia.

Ho gestito lo sviluppo e l'intero processo del business sul mercato di riferimento degli Operatori di Telecomunicazioni. Questa esperienza mi ha permesso di acquisire la capacità di gestire i clienti di alto profilo e di lavorare in team per il raggiungimento degli obiettivi preposti dall'azienda. In questo periodo la presenza dell'azienda in Italia si è rafforzata tanto da decidere di aprire una filiale italiana e ho avuto l'opportunità di seguire diversi training sulla gestione dei processi (Sap) e sulla gestione del personale.

Periodo 2000 - 2001

Aspect Communication Ltd

Mi sono inizialmente occupato della pre-vendita (Sales Consultant Manager) dei prodotti di CRM (Customer Relationship Management) e della gestione delle presentazioni e delle dimostrazioni tecniche presso i clienti. Contatti con casa madre in USA. Dopo aver seguito sessioni di training relative alla gestione di nuovi prodotti, alla loro presentazione e al "technical-speaking", ho avuto l'opportunità di occuparmi anche dell'introduzione di nuovi prodotti nel mercato italiano, implementando le mie conoscenze del mercato delle Telecomunicazioni e le mie abilità nella presentazione dei prodotti.

Periodo 1998 - 2000

Mitel Telecom Ltd

Sono stato responsabile della pre-vendita di prodotti di Telecomunicazioni e ho gestito le presentazioni e le dimostrazioni tecniche con clienti providers (BT Telecom/Vodafone).

Per l'attività di gestione dei tickets di assistenza tecnica e di R&D (Research & Development) mi sono costantemente interfacciato con la casa madre, perfezionando lingua inglese e conoscenze tecniche.

Periodo 1986 – 1998

Philips S.p.A.

Ho ricoperto il ruolo di Pre-sales Manager nell'ambito dell'assistenza tecnica nel settore delle Telecomunicazioni con particolare riferimento al supporto e alla soddisfazione del cliente Enterprise.

La partecipazione a numerosi training aziendali mi ha permesso di apprendere conoscenze tecniche e gestionali, fondamentali nella gestione della pre-vendita aziendale.

Essendo un'azienda multinazionale, ho avuto l'opportunità di viaggiare molto e di stare a contatto con colleghi e clienti di vari paesi europei. Ciò mi ha permesso di perfezionare la lingua Inglese e di conoscere altre modalità di lavoro e di vita.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Nome e tipo di organizzazione che ha provveduto all'istruzione e formazione	• Periodo	1976 – 1981
		I.P.S.I.A. Duca D'Aosta Roma
• Principali tematiche / occupazionali Professionali		Tecnico elettronico
• Titolo della qualifica rilasciata		Maturità Tecnica delle Industrie Elettriche ed Elettroniche
	• Periodo	1986 – 2022
		Vari training a miglioramento del business
		– Gestionale Zucchetti "Revolution"
		– CRM Portal WorkFlow System & Technical speaking - Aspect UK
		– Aspect CRM Portal - Aspect in S.Jose' – USA
		– Sales Support - Mitel UK
		– Dialers and management systems - Mitel UK
		– Win95/NT - Philips Netherland
		– Voice Mail System Active Voice Basic - Philips UK
		– ISDN - Philips Netherland
		– System Manager C-DOS - Philips Netherland

SKILL PERSONALI E COMPETENZE

	LINGUA MADRE	ITALIANO
ALTRE LINGUE		
		Inglese
	• lettura	[eccellente]
	• scrittura	[eccellente]
	• parlato	[eccellente]
		FRANCESE
	• lettura	[BUONO]
	• scrittura	[BUONO]
	• parlato	[BUONO]
Altri skill e competenze		ID CARD OPERATORE DI CARRELLI INDUSTRIALI SEMOVENTI
Licenza di guida		PATENTE "C"

Autorizzo al trattamento dei dati personali come da D.L.gs 196/03