

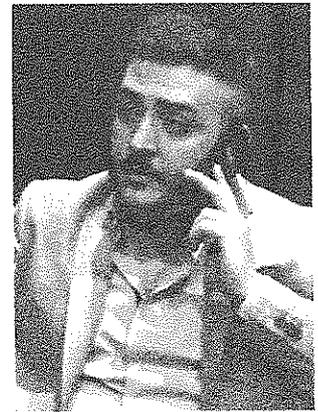
## MANUEL LORENZO SALVI

11/07/1988

Via Vivaldi 10 – Paderno Dugnano (MI)

Cell: 324.7963370

Mail: manuellorenzosalvi@gmail.com



### ESPERIENZE LAVORATIVE

---

<b>Dal 2016 ad oggi</b>	<b>OPTIMA ITALIA S.P.A</b> <a href="http://www.optimaitalia.com/">http://www.optimaitalia.com/</a>
<b>Ruolo</b>	<b>Consulente commerciale</b>
<b>Mansioni</b>	Gestione pacchetto clienti e suo relativo ampliamento attraverso strategie collaudate ed efficaci. Assistenza alla clientela post vendita di servizi mirati a ridurre i costi per l'energia utilizzata.
<b>Dal 2010 a 2016</b>	<b>TESIS SCRL – Società cooperativa di servizi</b> <a href="http://www.tesis-scril.it/">http://www.tesis-scril.it/</a>
<b>Ruolo</b>	<b>Responsabile commerciale/ Responsabile acquisti e vendite</b>
<b>Mansioni</b>	Gestione e ricerca di fornitori validi interni ed esterni per il Presidente della cooperativa con conseguente studio referenze presentate e documentazioni affini. Gestione del personale commerciale con funzioni di organizzazione del lavoro di squadra e verifica della perfetta funzionalità delle procedure adottate. Gestione del magazzino, organizzazione e coordinamento di tutte le attività correlate ad eventuali appuntamenti presi dai venditori. Partecipazione attiva alla definizione dei progetti relativi all'implementazione ed innovazione dei sistemi di video-sorveglianza e controllo accessi e alla stesura delle relative procedure da sottoporre all'approvazione della direzione. Gestione dei servizi di sorveglianza.

Dal 2009 al 2010	<p><b>TOP TEAM, Impresa semplice TIM TELECOM</b>  <b>Consulenza commerciale settore telefonia</b>  <a href="http://www.impresasemplice.it">http://www.impresasemplice.it</a></p>
Ruolo	<b>Responsabile commerciale</b>
Mansioni	<p>Programmazione di piani di azione comparando piani tariffari per le aziende sfruttando le risorse umane disponibili. Studi del mercato di riferimento ricercando nuove opportunità e presentazione dei servizi ai clienti.          Consulenza in ambito merchandising per la vendita e commercializzazione dei prodotti della società. Telemarketing per informare le aziende di offerte possibili. Impostazione degli obiettivi individuali, motivando e incentivando il personale e i collaboratori, fornendo indicazioni e suggerimenti ad ogni componente della rete.</p>
Dal 2007 al 2009	<p><b>PELLEGRINI TELECOMUNICAZIONI s.r.l.</b>  <b>Società di vendita ed installazione impianti di telecomunicazioni</b>  <a href="http://www.pellegrinitic.it/">http://www.pellegrinitic.it/</a></p>
Ruolo	<b>Addetto alle vendite</b>
Mansioni	<p>Responsabile marketing con funzioni commerciali. Impiegato anche nel settore pratico di installazione e collaudo degli apparecchi telefonici venduti; Descrizione prodotti e dimostrazione diretta alla clientela.</p>
Dal 2006 al 2007	<p><b>GRUPPO TOSCANO</b>  <b>Agenzia Immobiliare – Milano</b>  <a href="https://www.toscana.it/">https://www.toscana.it/</a></p>
Ruolo	<b>Agente immobiliare</b>
	<p>Incaricato di promuovere il gruppo, creare situazioni stimolanti volte alla crescita aziendale. Ricerca sul mercato di nuove opportunità di crescita economica e lavorativa per l'azienda.</p>

## ALTRE ESPERIENZE LAVORATIVE

---

Dal 2016 al 2017      **M.L.M.S. Srls**  
**Negoziato di abbigliamento ROSES'S SHOP – Monza**  
<http://www.rosesshop.it/>

**Ruolo**                      **Socio di Capitale**

Dal 2016 ho aperto insieme ai miei due soci il negozio di abbigliamento Rose's Shop in Via Bergamo a Monza. L'idea è nata dalla quotidiana passione per la ricerca di uno stile casual ma allo stesso tempo elegante. Il marchio è stato ideato e creato ex novo e la merce è stata scelta a seguito di un'accurata ricerca per soddisfare la domanda della clientela del territorio. Tengo molto a questa mia creazione poiché ho seguito la sua nascita e sviluppo donandole la mia personale impronta.

Dal 2012 ad oggi      **MA MA s.r.l**  
**Agenzia eventi e marketing**  
<http://www.gruppomama.com/>

**Collaboratore organizzazione eventi**

Dal 2012 collaboro con la Ma Ma Srl per quanto riguarda il settore dell'organizzazione eventi per le società clienti. Nello specifico : seguo gli investimenti dei clienti nella ricerca della comunicazione aziendale interna ed esterna più efficace ; identificazione strategie di comunicazione; redazione piani di comunicazione e attuazione degli stessi ; ricerca location; supporto alla stesura del programma e dei testi per gli strumenti di comunicazione e divulgazione; raccolta preventivi fornitori; analisi fattibilità e pianificazione economica.

## FORMAZIONE

---

2010	<b>Attestato REGIONE LOMBARDIA PROJECT MANAGER</b>
2007	<b>I.T PACI – Seregno</b> <b>Istituto tecnico per ragionieri e geometri</b>
Qualifica conseguita	Ragioniere
LINGUE STRANIERE	Inglese e Francese (livello base)
CAPACITA' E COMPETENZE RELAZIONALI	Capacità di lavorare in autonomia e di interagire in gruppo; problem solving; ottimo rapporto con colleghi e clienti; disponibilità e correttezza professionale elevate.
CAPACITA' E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	Capacità di organizzare il lavoro stimolando professionalità e la competenza delle persone collaboratrici ; organizzazione ottimale del lavoro in autonomia ; Capacità di lavorare sotto stress e di raggiungere gli obiettivi nelle tempistiche preposte.
CAPACITA' E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	Ottimo uso del pacchetto Office in particolare Word e Excel. Ottimo uso Internet e posta elettronica.
PATENTE	B, automunito