

INFORMAZIONI PERSONALI

Daniele Bergamo



Sesso M | Data di nascita 26/09/1966 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Da Luglio 2006 a Marzo 2024

Agente di Commercio / Consulente Commerciale presso VARIE AZIENDE

- Dal 2006 al 2012 ho operato in regime di esclusiva con la ditta ILCAM S.p.A., operante nel settore della produzione di ante e componenti per il settore del mobile in qualità di Responsabile Commerciale per le aree di Cina, India, Russia, Medio Oriente e per la Grossa Distribuzione (GDO). I risultati ottenuti sono stati molto importanti ed infatti il fatturato sviluppato nelle aree di mia competenza è sestuplicato oltre ad aver creato delle strutture commerciali stabili in diversi paesi.
- Dal 2012 al 2020 ho seguito per varie aziende il mondo del contract residenziale, sia per la vendita di differenti prodotti quali cucine, armadiature, mobili da bagno, sanitari, piastrelle ecc., che come Site Manager per l'installazione dei prodotti stessi.
Le aree geografiche nelle quali ho operato sono state principalmente l'area medio orientale ed il continente africano. Contemporaneamente ho sviluppato, per altre aziende operanti nel settore della produzione di componenti per il mondo della cucina e del mobile, la creazione e la stabilizzazione di reti distributive in Cina. Il risultato che ho portato a queste differenti aziende è stata l'apertura di mercati e di fatturati che prima erano inesistenti.
- Da Ottobre 2021 sto operando come responsabile commerciale per un'azienda medio piccola che opera nel settore della serigrafia e tampografia industriale. A causa del COVID 19 l'azienda ha visto assottigliarsi il portafoglio clienti e diventare completamente dipendente, quasi esclusivo, dal settore dell'automotive. In questo periodo ho aperto nuovi canali di vendita nel mondo della moda, della cosmesi, del flaconaggio, dello stampaggio delle materie plastiche, della produzione dei sistemi delle aperture automatiche e svariati altri settori.
Inoltre nello stesso periodo sto seguendo lo sviluppo commerciale estero di un'azienda di medie dimensioni operante nel settore dei componenti per il mobile.

Da Aprile 1998 a Giugno 2006

Responsabile Commerciale presso LA VENUS S.p.A. (Pasiano di Pordenone)

Azienda operante nella produzione di componenti per il settore del mobile e per la produzione di componenti per porte interne. In quest'azienda ho operato come Responsabile Commerciale nei mercati di Europa, Nord America, medio ed Estremo Oriente. Le mansioni svolte in quest'azienda sono state:

- Organizzazione delle vendite;
- Costituzione e gestione delle reti vendita e distributive;
- Analisi dei mercati;
- Gestione dell'ufficio commerciale;
- Gestione del cliente;
- Gestione delle fiere e degli eventi promozionali.

I risultati ottenuti nel periodo della mia gestione commerciale sono stati sia il miglioramento del fatturato aumentato del 700%, l'ampliamento degli stabilimenti produttivi che sono passati da una superficie di 5.000 mq. ad una superficie di oltre 30.000 mq e le vendite che sono passate da un 90% di mercato italiano e 10% estero, ad un 85% estero e 15% italiano.

Da Novembre 1992 a Marzo 1998

Agente di Commercio / Consulente Commerciale presso TRIANA S.r.l. (Cordenons)

Azienda operante nel settore della produzione di canne da pesca, bastoni da sci e alberi da windsurf, tutto in fibra di carbonio.

In azienda ho operato in esclusiva nel ruolo di Responsabile Commerciale per i mercati Europa e Nord America.

Le mansioni svolte in azienda:

- Analisi dei mercati;
- Organizzazione e gestione delle vendite;
- Gestione dell'ufficio commerciale;
- Costituzione di reti di vendita e distributive;
- Gestione del cliente;
- Organizzazione e gestione di eventi promozionali e fieristici.

L'azienda si trovava in una seria difficoltà commerciale e finanziaria in quanto aveva perso completamente il mercato europeo. Presa in mano la gestione commerciale ho ridefinito la strategia commerciale in funzione a quanto i mercati richiedevano, ho ridefinito le gamme dei prodotti in modo da innalzare il livello qualitativo/prestazionale ampliando la marginalità. Nei due anni successivi abbiamo recuperato completamente tutto il fatturato perso e abbiamo iniziato ad avere un ampliamento degli utili da reinvestire. Nel contempo ho aperto il mercato nord americano con delle linee di prodotto che in Europa erano stagnanti e poco remunerative mentre nel mercato oltre oceano, con delle piccolissime modifiche tecniche, venivano acquistate con numeri e con prezzi estremamente più elevati rispetto al mercato europeo.

Da Gennaio 1991 a Ottobre 1992

Assistente alla Direzione Generale presso SODINTER S.r.l. (Morsano al Tagliamento)

Azienda operante nel settore della produzione di ante e componenti per il settore del mobile. L'azienda era tra le più rinomate nel mercato europeo.

In quest'azienda, affiancato alla direzione generale, ricoprivo il ruolo di coordinamento della produzione, della gestione dell'ufficio tecnico e dell'ufficio acquisti.

Le mansioni erano differenti e "fluide" in quanto l'azienda non era mai stata strutturata con delle funzioni ben precise nonostante il fatturato importante che sviluppava, quindi nella gestione bisognava essere trasversali nel coordinamento e nella gestione dei vari dipartimenti aziendali.

Da Maggio 1988 a Gennaio 1991

Analista tempi, metodi ed industrializzazione SELECO S.p.A. (Pordenone)

Azienda leader nel mercato italiano nella produzione di apparecchi televisivi, videoregistratori, decoders e videoproiettori. L'azienda impiegava circa 1.500 dipendenti dislocati in 4 stabilimenti produttivi: None (TO), Campoformido (UD), la sede di Pordenone (PN) e uno stabilimento a Malta. Ricoprivo il ruolo di analista tempi, metodi ed industrializzazione del prodotto.

Le mansioni svolte:

- Analisi dei costi di produzione;
- Rilevamento dei tempi ciclo e di produzione;
- Industrializzazione delle linee produttive al fine di migliorarne l'efficienza;
- Miglioramento dell'ergonomia delle postazioni di lavoro;
- Ottimizzazione dei flussi di approvvigionamento delle materie prime e movimentazioni dei materiali.

Le responsabilità che mi erano attribuite:

- La gestione completa delle linee di produzione delle schede elettroniche;
- L'avviamento e la gestione delle linee di produzione dei videoregistratori nello stabilimento di Campoformido;
- L'avviamento e la gestione delle linee di produzione dei Decoders nello stabilimento di Pordenone.

La posizione che ricoprivo richiedeva anche il coordinamento del lavoro ed il miglioramento dell'efficienza produttiva di circa 400 operatori suddivisi nei vari reparti produttivi di Pordenone e Campoformido.

Diploma di Perito Tecnico Elettronico

Diploma di Istituto Tecnico Professionale presso Istituto Tecnico Professionale L. Zanussi di Pordenone conseguito nell'anno 1985.

Qualifica di Manutentore del Verde

Qualifica rilasciata dopo corso regionale di 183 ore teorico-pratico conseguita nell'anno 2021.

Attestazione RSPP titolari aziende a basso rischio

Attestazione conseguita nell'anno 2021.

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
INGLESE	C1	C1	C1	C1	C1
SPAGNOLO	A2	A2	A2	A2	A2

Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato
[Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue](#)

Competenze comunicative

- possiedo buone doti comunicative, coerenti ed adeguate a qualsiasi contesto sia lavorativo che extra lavorativo. Tali doti, evidentemente innate le ho sviluppate ed affinate in differenti contesti socio culturali di svariate parti del mondo;
- forte empatia con le persone;
- predisposizione al contraddittorio costruttivo;
- predisposizione all'ascolto e alla sintesi.

Competenze organizzative e gestionali

- spiccata capacità di coordinare, organizzare, motivare e gestire gruppi di lavoro;
- attitudine al lavoro in team;
- estrema indipendenza;
- predisposizione al perseguimento degli obiettivi stabiliti;
- ottime capacità di problem solving, nonché capacità ad agire in situazioni di stress;
- attitudine alla pianificazione e alla gestione di progetti;

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente Intermedio	Utente Intermedio	Utente Intermedio	Utente Intermedio	Utente Intermedio

- buona padronanza degli strumenti OFFICE sia in ambiente Microsoft che MAC

Patente di guida A, B, Automunito

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".