

## CURRICULUM VITAE

# GIOVANNI BROGIN

### ESPERIENZE LAVORATIVE:

(Nov.2022 - Attuale)

ILPRA SpA – Mortara (PV)

Produzione di macchine e impianti per il confezionamento alimentare. Supply Chain Manager Gestire, organizzare e sovrintendere ufficio acquisti, ufficio ricambi, magazzino, logistica, parco auto e utenze.

(Giu.2020 – Ott.2022)

ITALIAN CONVERTER srl – Vigevano (PV)

Produzione di tessuti innovativi per calzature, pelletteria, abbigliamento ed arredamento. Purchasing Manager. Definizione e formulazione specifiche di fornitura e capitolati - Scouting - Gestione degli ordini di materiale consumo, materie prime, semilavorati - Contratti manodopera esterna.

(Lug.2015 – Mag.2020)

TEKNOWEB MATERIALS srl – Palazzo Pignano (CR)

Produzione di impianti di processo settore non woven (tessuto-non tessuto) Purchase & Procurement Manager. Definizione e formulazione specifiche di fornitura e capitolati - Scouting - Gestione e valutazione offerte - Gestione degli ordini di materiale consumo, materie prime, semilavorati, beni d'investimento - Contratti manutenzione, assicurazione, affitto automezzi - Gestione spese di capitale (Capex), spese operative (Opex) - Lean management.

(Genn.2014 – Giu.2015)

VERZOLLA sas – Monza (MB)

Distribuzione di articoli tecnici industriali. Technical sales consultant – Key account manager MRO customer. Prospezione mercato – Identificazione clienti – Pianificazione attività commerciali – Promuovere azioni di contatto di clienti potenziali – Sviluppare trattative vendita – Formulare offerte – Negoziare condizioni – Azioni commerciali e di prodotto – Gestione problemi.

(Mar.1999 – Dic.2013)

FIMU VIGEVANO srl – Vigevano (PV)

Distribuzione di articoli tecnici industriali. CEO Società gruppo MINETTI – Socio fondatore – Gestione aziendale – Determinare, elaborare e condividere gli obiettivi, le strategie di vendita, i piani commerciali ed il budget – Reclutamento e formazione del personale – Organizzare e controllare l'intero ciclo operativo aziendale.

(Sett.1993 – Febr.1999)

ROLLON SpA – Sesto San Giovanni (MI)

Progettazione, produzione e vendita di sistemi di movimentazione lineare. Sales manager Italy. Organizzare e sovrintendere tutte le attività di prospezione, analisi, pianificazione e sviluppo commerciale sul territorio nazionale – Gestione di 10 venditori, 2 filiali e 52 distributori – Determinare, elaborare e sottoporre gli obiettivi, le proposte di vendita e le azioni commerciali.

(Sett.1987 – Ago.1993)

ANGST+PFISTER SpA – Milano (MI)

Distribuzione di articoli tecnici industriali – Business unit “Trasmissioni di potenza”. Sales area manager. Prospezione mercato – Identificazione clienti – Pianificazione attività commerciali – Promuovere azioni di contatto di clienti potenziali – Sviluppare trattative vendita – Formulare offerte – Azioni commerciali e di prodotto – Gestione problemi applicativi e commerciali.

(Febr.1982 – Ago.1987)

CESARE UBOLDI SpA – Milano (MI)

Distribuzione di utensileria, macchine utensili, strumenti di misura e tesatura di linee elettriche. Internal sales executive. Elaborazione e formulazione di offerte per componentistica varia di cantieri “chiavi in mano” per società di ingegneria italiane ed estere, enti pubblici, enti governativi e ministeri.

ISTRUZIONE:

ITIS CARAMUEL di Vigevano (PV)

Perito tecnico industriale a specializzazione meccanica

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI – ORGANIZZATIVE E TECNICHE

PROSPEZIONE, IDENTIFICAZIONE, ACQUISIZIONE NUOVI FORNITORI (SCOUTING) – ELABORARE, VALUTARE RICHIESTE D’OFFERTA ED EMETTERE CAPITOLATI E CONTRATTI DI FORNITURA – CONTROLLO E VALUTAZIONE CONTINUA DEL PARCO FORNITORI ECONOMICAMENTE E QUALITATIVAMENTE – MONITORARE E RAZIONALIZZARE LE SCORTE ED IL VALORE DEGLI STOCK E DEI FABBISOGNI – SPIRITO DI INIZIATIVA – AUTONOMIA OPERATIVA – LAVORO PER OBIETTIVI – PENSIERO CRITICO – PREDISPOSIZIONE E CAPACITÀ AL LAVORO IN TEAM – AGE MANAGEMENT – RAPPORTI INTERGENERAZIONALI – ADATTABILITÀ (STRATEGIE DI COPING) – PEOPLE MANAGER

RIEPILOGO

LIFE LONG LEARNING – ESPERIENZA COMMERCIALE – COMPETENZE TECNICHE – ASSERTIVITÀ – EMPATIA PROATTIVITÀ – DINAMISMO – POSITIVITÀ – CREATIVITÀ – INTUITO – CURIOSITÀ – CAPACITÀ RELAZIONALI E COMUNICATIVE – DETERMINAZIONE – CORRETTEZZA COMMERCIALE – ETICA COMPORTAMENTALE – LEALTÀ – ABILITÀ NEGOZIALI – MOTIVAZIONE – LEADERSHIP – PROBLEM SOLVING

ESPERIENZE EXTRA-LAVORATIVE

Luglio 1979 – Dicembre 1985 => Capo scout – A.G.E.S.C.I.

Associazione Guide e Scout Cattolici Italiani-formazione di ragazzi e ragazze tra i 7 ed i 12 anni.

Gennaio 2006 – Dicembre 2015 => Dirigente - ASD TT Vigevano

Società sportiva dilettantistica tennis tavolo Vigevano dirigente delle relazioni esterne tra società ed enti terzi.

Giugno 2012 – Luglio 2015 => Presidente - A.S.T. - Agenzia per lo Sviluppo Territoriale

Il Consorzio A.S.T. - Agenzia per lo Sviluppo Territoriale, organismo misto pubblico-privato senza fini di lucro in campo economico, ambientale e culturale per l'attuazione delle politiche promosse dai soggetti rappresentativi del territorio.

Luglio 2018 – Settembre 2019 => Membro del CdA di ASM ENERGIA SpA

Azienda a capitale misto pubblico e privato per la fornitura di gas ed energia elettrica.

Ottobre 2019 – Settembre 2024 => Membro del CdG del Parco del Ticino

Il Parco Lombardo della Valle del Ticino ha una superficie di circa 91.800 ettari, di cui circa 20.500 tutelati a Parco Naturale, e comprende l'intero territorio amministrativo dei 47 Comuni lombardi - Delega ufficio legale - Ufficio MAB - UNESCO

*Dichiaro che le informazioni riportate nel presente Curriculum Vitae sono esatte e veritiere. Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs. 196/2003 e successive modifiche, ai fini della pubblicazione per trasparenza elettorale e per le finalità connesse alla candidatura.*