

INFORMAZIONI
PERSONALI



Margotti Marco

📍 Via A. Vivaldi 3, 37060 Sona (VR) (Italia)

☎ +39 340 5237398 📠 +39 045 7112177

✉ margotti@bimatek.it

💬 Skype parlatosemplice

Sesso Maschile | Data di nascita 26/02/1961 | Nazionalità Italiana

TITOLO DI STUDIO

Laurea in Economia e Commercio - Master in Energy Management

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

01/03/2014–alla data attuale

Dirigente, commercio all'ingrosso

Bimatek Srl, Soave (Italia)

Amministratore delegato

L'azienda propone soluzioni complete per l'energia termica da biomasse, importa un marchio di caldaie a biomassa legnosa in esclusiva dalla Germania : HDG Bavaria GmbH, inoltre propone sul mercato altri prodotti afferenti le energie rinnovabili in generale. Ho creato una rete di Agenzie ed una rete di Assistenza sull'intero territorio italiano.

01/05/2010–31/12/2016

Agente commerciale

Mapind Sas di Margotti Marco & C., Sona (Italia)

Agente rappresentante di prodotti industriali – Socio/Legale Rappresentante

Promozione e vendita diretta di prodotti industriali attinenti la refrigerazione, presso costruttori di Macchine Utensili, Integratori, Distributori ed utenti finali, gestendo una rete di Sub-Agenti nell'intero territorio nazionale. Mandanti : Lennox International Inc. – Heatcraft Worldwide Refrigeration (Friga Bohn) - Hyfra Industriekühlanlagen GmbH

01/09/2006–30/04/2010

Quadro di direzione, vendite

Hyfra Industriekühlanlagen GmbH -azienda del gruppo Lennox International Group, Krunkel (Germania)

Responsabile Vendite Italia

La mia mansione prevedeva la vendita diretta, sull'intero territorio nazionale, di refrigeratori di liquido per processi industriali, presso tutti i maggiori costruttori italiani di macchine utensili, sviluppo la rete di distribuzione specializzata in vendita di prodotti per la meccanica; ho organizzato il servizio post-vendita; avevo il compito di ricercare nuovi mercati e nuove applicazioni.

01/02/2001–01/03/2006

Quadro di direzione, vendite

Kelvin Srl – azienda del gruppo Friedhelm Loh Group, Ponti Sul Mincio (MN) (Italia)

Responsabile vendite Export

Il mio compito principale è stato quello creare una rete di vendita per il mercato estero ancora scoperto nell'ambito dei produttori di macchine utensili e macchine automatiche; quindi gestire le reti vendita già operative sul territorio europeo ed extra

europeo coordinando una forza vendita di 60 persone. Inoltre ho avuto la responsabilità di concretizzare e seguire le fasi di svolgimento di progetti speciali, sia nel settore dell' Information Technology, in accordo con i maggiori gestori di telefonia mobile, sia nel nuovo settore Ferroviario per il condizionamento delle carrozze e delle cabine guida.

01/09/1999–31/01/2001

Quadro di direzione, vendite

Pfannenberg Italia Srl – Eros Dassi Srl, Fidenza (PR) (Italia)

Responsabile Vendite Italia

Il mio compito principale è stato quello di costruire una rete di vendita, adatta ad entrambe le aziende, formata da professionisti del settore inseriti in realtà industriali di primo piano. Ho contribuito alla diffusione sul territorio nazionale di un prodotto tedesco completamente sconosciuto, fino a raggiungere, per linea di prodotto, il fatturato di alcuni miliardi di lire. Ho sviluppato accordi commerciali con nuovi distributori esteri che hanno fatto incrementare le vendite del prodotto principale del 20%; questo ha permesso di entrare a far parte della cerchia dei fornitori dei più importanti gruppi industriali italiani e francesi.

01/06/1997–01/09/1999

Quadro di direzione, vendite

Cosmotec Srl ora Stulz SpA, Valeggio sul Mincio (VR) (Italia)

Responsabile Vendite Italia

La struttura di mia competenza era composta da un Ufficio Commerciale di 5 persone e da una Rete di vendita composta da 30 tra agenti e sub-agenti. Il mio compito principale era di monitorare il mercato, la concorrenza e le esigenze dei clienti al fine di consentire una puntuale produzione client oriented. Elaboravo quindi statistiche sul venduto e previsioni di vendita; controllavo l'operato degli agenti e li istruivo in merito ai nuovi prodotti.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

19/10/2016–18/03/2017

Master in Energy Management (Riconosciuto SECEM)

Alma Laboris - Business School, Venezia (Italia)

Il Master attribuisce le competenze per proporsi come Energy Manager (in base alla legge 10/91); Esperto nella Gestione dell'Energia (in base al punto 5 della UNI-CEI 11339/2009); Auditor Energetico (in base al punto 5 della UNI CEI EN 16247 parte 5); Auditor / Lead Auditor di Sistemi di Gestione per l'Energia (ISO 50001); Consulente Energetico;

01/10/1981–15/05/1995

Laurea in Economia e Commercio

Livello 7 QEQ

Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, Modena (MO) (Italia)

Laurea in Economia Aziendale Manageriale

Titolo della tesi : " LA RICERCA DI NUOVE INFORMAZIONI IN UN
PROCESSO DECISIONALE DI MARKETING: IL CASO PEPPER INDUSTRIES"

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Curriculum vitae

Lingue straniere

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	C1	C1	C1	C1	C1
spagnolo	C1	C1	C1	C1	C1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

buone competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza di responsabile vendite.

Competenze organizzative e gestionali

- leadership (attualmente responsabile di un team di 15 persone)
- buone competenze organizzative acquisite durante la mia esperienza di gestione di Bimatek Srl e prima ancora della gestione del post vendita in Italia per Hyfra GmbH
- buone competenze di team-leading acquisite durante la mia esperienza di responsabile vendite Export con la mansione di gestire i venditori delle sedi commerciali della casa madre Rittal GmbH in Europa.

Competenze professionali

- Buona padronanza dei processi di una moderna azienda di produzione industriale
- Buona conoscenza del sistema qualità ISO 9001 e dei sistemi di gestione in generale
- Competenza di mentoring avendo istruito piu' volte la forza vendita in merito alle particolarità dei prodotti ed da introdurre nei piu' diversi segmenti di mercato.

Competenze digitali

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

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

Patente di guida

C – Patente Nautica Vela e Motore Illimitata

ULTERIORI INFORMAZIONI

Appartenenza a gruppi / associazioni

Nel 2013 sono entrato a far parte del Club Rotary Verona Nord, una associazione di servizio di dimensione internazionale.

dal 2015 sono nel Consiglio Direttivo del Club

dal 22/06/2018 per l'annata rotariana 2018-2019 sono stato Presidente del Club

- **Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.**