



Valente Chierгато

Nato il 27 gennaio 1971 a Sesto San Giovanni (MI)

Residente a Monastier di Treviso (TV)

Servizio militare svolto nel 1994/95 con l'arma dell'Aeronautica Militare.

Esperienze formative

Diploma di Ragioniere Programmatore presso l'Istituto Commerciale "A. Greppi" conseguito nell'anno 1991;

Corso sulle "Tecniche teatrali di comunicazione" - Treviso. 2012 –

Corso gestione "Al cuore degli affari" – Treviso - 2012.

Corso "Istituti di credito" – Treviso - 2012.

Corso "Il cliente misterioso" – Treviso - 2012.

Corso "Comunicazione assertiva" - Noventa di Piave - 2015.

Corso "Facebook power training advanced pro" – Ferrara - 2018.

Esperienze Lavorative/Professionali

Manager con oltre 20 anni di esperienza nella vendita e direzione commerciale nei settori edile e lavanderia industriale. Dimostrata capacità strategica e di adattabilità. Esperto di resilienza anche fuori dall'ambito lavorativo. Doti analitiche e organizzative.

Tecnoinox Srl (dall'ottobre 2019 ad oggi). Ruolo: Area Manager Italia. Responsabilità: Definizione delle strategie di Vendita, relazioni con i clienti rivenditori e formazione alla vendita degli operatori dei rivenditori, target di vendita per le aree di responsabilità.

Precedentemente ho operato all'interno delle seguenti organizzazioni:

Puricelli Spa (dal 1998 al 2000), Direttore vendite Italia.

Zoccarato Group Snc (dal 2001 al 2002), Vendita prodotti edili innovativi

Nimes Srl (dal 2002 al 2003), Vendita prodotti edilizia al cantiere.

Pagnin Franca Snc (dal 2003 al 2006), Marketing e vendite nell'azienda di famiglia.

Weber Saint Gobain Spa (dal 2006 al 2008), Ruolo: Funzionario Commerciale. Responsabilità: Stabilizzazione dei rapporti con i clienti sulle zone assegnate (circa un paio di province per ogni area), ciclico cambio di zone per replicare le attività in altri ambiti, organizzazione di fiere ed eventi annessi alle attività commerciali.

Zona Franca Snc (dal 2008 al 2013), Ruolo: Titolare d'impresa di ristorazione. Responsabilità: Marketing, intera gestione commerciale e amministrativa.

Imesa Spa (dal 2013 al 2019), Ruolo: Area Manager Italia. Responsabilità: Definizione delle strategie di Vendita di un'area di circa metà del territorio Italiano, relazioni con i clienti rivenditori e grossi clienti diretti, formazione alla Vendita degli operatori dei rivenditori, target di vendita per le aree di responsabilità, organizzazione fiere, corsi commerciali, corsi tecnici, eventi.



Competenze

Capacità di utilizzo del sistema operativo Microsoft Office completo, e relative applicazioni, utilizzo di Internet, creazione di piccoli siti web, programmi di video maker e per la realizzazione di volantini e pubblicazioni anche con l'utilizzo di tecniche grafiche, conoscenza dei social network e della loro potenzialità anche a livello professionale.

Conoscenza della lingua Inglese livello B1.

Passioni/hobby/altri interessi

Pratico sport di endurance, ho corso 15 maratone, trail running, triathlon (con due Ironman nel 2010 e nel 2018), nel 2016 ho corso la 100 km del passatore.

Sono socio fondatore di A.L.I.C.E. (Associazione Libera Informazione Cultura Etica) e dal 2014 organizzo Fiera Vegetariana Monastier per raccogliere fondi da destinare alle famiglie a reddito zero.

Ai sensi delle vigenti normative sulla tutela della privacy, autorizzo al trattamento dei miei dati personali.