

Curriculum professionale del Docente/Formatore DANIELE MAZZUCHELLI

Dati identificativi	
Nome, Cognome, luogo e data di nascita, telefono, posta elettronica	DANIELE MAZZUCHELLI 
Istruzione e Formazione	
Titolo di studio Tipologia (laurea, diploma ecc.)	Diploma di scuola secondaria: •
Dettaglio del titolo di studio (Es: Ragioneria, Laurea in Giurisprudenza ecc.)	ELETTRONICA INDUSTRIALE ED ELETTROPNEUMATICA, 1972 ECAP – BOLOGNA
Altri Titoli di Studio	ATTESTATI DI QUALIFICA • La città del Sole : 2002 Corso di comunicazione non verbale • ET s.p.a. 2016 Percorso di qualità manageriale : Le relazioni e le personalità • ET s.p.a. 2017 Percorso di qualità manageriale : Come migliorare se stessi • ET s.p.a. 2017 Percorso di qualità manageriale : Tme management & network
Esperienze Professionali	
Indicare le esperienze professionali (periodo dal... al, presso , ruolo)	TECNICO COMMERCIALE, 07/2006 ad attuale E' COSI' S.R.L. – FORLI, EMILIA ROMAGNA • Supervisore di una forza vendite composta da 2 addetti • Partecipazione a corsi di formazione sulle vendite e ripristino della leadership dell'azienda nell'ambito delle migliori pratiche. • Costruzione di rapporti con i clienti e la comunità per stabilire una crescita degli affari a lungo termine. • Contatti telefonici e via e-mail con i clienti in risposta alle richieste di informazioni. • Risoluzione pronta di tutte le richieste, domande e lamentele dei clienti. • Superamento dell'obiettivo di vendita regionale annuale del 4%. • Partecipazione alle riunioni di vendita mensili e a corsi di formazione di vendita trimestrali. • Selezione di prodotti giusti in base alle esigenze del cliente, alle specifiche di prodotti

	e ai regolamenti applicabili. • Identificazione di possibili clienti utilizzando elenchi commerciali e seguendo i contatti generati attraverso la clientela esistente. • Prospetto e conduzione di chiamate di vendita faccia a faccia con i dirigenti e i responsabili aziendali su tutto il territorio assegnato. • Creazione di contatti commerciali con i clienti all'interno ed all'esterno della struttura. • Incontri con i clienti esistenti per rivedere i servizi attuali e ampliare le opportunità di vendita. • Consultazione con le imprese per poter fornire prodotti e informazioni di servizio accurati. • Contatti con clienti nuovi ed esistenti per discutere di come le loro esigenze potrebbero essere soddisfatte da prodotti specifici. • Stesura di contratti di vendita per gli ordini ottenuti ed approvazione di ordini per la lavorazione.
Indicare specificatamente altre esperienze di docenza	REDAZIONE DI CORSI DI PULIZIA PER OPERATORI SPECIALIZZATI IN AMBITI SANITARI E NON CORSO DI BASE effettuato presso le seguenti strutture: • Casa di cura MODONNA DELLA SALUTE - Porto Viro – RO • Casa di cura VILLA LAURA – Bologna • Casa di cura MADRE FORTUNATA TONIOLO – Bologna • Cooperativa CORBOLA SERVIZI – Corbola – RO • Casa di riposo RESIDENZA PARADISO – Ferrara • Impresa di pulizia IL DELFINO – Ravenna • Società Margotta s.r.l. - Casalecchio di Reno • Scuola Arti e Mestieri Angelo Pescarini - Ravenna • Csapsa Onlus Centro di Formazione Professionale – Bologna CORSO DI PULIZIA STRAORDINARIA ED UTILIZZO DELLE ATREZZATURE effettuato presso le seguenti strutture: • Cooperativa CORBOLA SERVIZI – Corbola –

	RO • Casa di cura MODONNA DELLA SALUTE - Porto Viro – RO • Impresa di pulizia IL DELFINO - Ravenna CORSO AVANZATO DI PULIZIA DI SALE OPERATORIE E RIANIMAZIONE effettuato presso le seguenti strutture: • Casa di cura VILLA LAURA – Bologna • Casa di cura MODONNA DELLA SALUTE - Porto Viro – RO CORSO COMPORTAMENTALE NEI LUOGHI DI LAVORO effettuato presso le seguenti strutture: • Cooperativa CORBOLA SERVIZI – Corbola – RO • Impresa di pulizia IL DELFINO - Ravenna
	Da luglio 2002 a luglio 2006 in BLUMEN S.R.L. come direttore vendite Italia e coordinatore rete vendita. Da settembre 1992 al 31/12/2000 in STIASSI S.P.A. inizio rapporto come agente rappresentante proseguito come responsabile vendite Emilia Romagna, STIASSI S.P.A. diventa ANTALIS S.P.A. e dal 01 gennaio 2001 al 30 giugno 2002 ricopro la mansione di KEY account. Da gennaio 1989 a settembre 1992 come agente rappresentante prodotti di chimica clinica per CREMASCOLI S.P.A. e IMMUCOR ITALIA S.R.. Da gennaio 1986 a dicembre 1988 come agente rappresentante di prodotti farmaceutici presso DEPOSITARIA S.R.. Da gennaio 1982 a dicembre 1985 come agente rappresentante di prodotti di chimica clinica presso CHEMICALS LABORATORIES S.R.L. Da gennaio 1980 a dicembre 1981 come dipendente presso BARTOLINI S.P.A. Da fine studi a dicembre 1979 lavorato in azienda di famiglia
Altre Informazioni professionali	
• Conoscenze delle lingue - Capacità di lettura, di scrittura e di espressione orale – indicare il livello di conoscenza	Italiano, madrelingua Inglese, Livello scolastico (B1)

• Conoscenze di programmi informatici conosciuti e trattati,	Sistema Operativo Windows e pacchetto office
• Padronanza d'utilizzo di attrezzature specifiche, strumentazioni laboratoriali, ecc.	Capacità di utilizzo di prodotti e attrezzature per la pulizia di spazi e superfici

DICHIARAZIONE SOSTITUTIVA DI CERTIFICAZIONE (art. 46 e 47 D.P.R. 445/2000)

Il sottoscritto DANIELE MAZZUCHELLI, ai sensi e per gli effetti degli articoli 46 e 47 e consapevole delle sanzioni penali previste dall'articolo 76 del D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445 nelle ipotesi di falsità in atti e dichiarazioni mendaci, dichiara che le informazioni riportate nel presente curriculum vitae, corrispondono a verità.

X Dichiara, inoltre, di aver preso visione dell'informativa di cui all'art. 13 del Regolamento europeo n. 679/2016 della Regione Emilia-Romagna.

Luogo e data

Firma del Docente/Formatore

Bologna, 20/04/2024
