



**Paolo
Galli**

INDIRIZZO

Via P. Fumagalli, 4
23900 Lecco(LC)
Italy

TELEFONO

Mobile 335 76 27 574

E-MAIL

paologalli1@gmail.com

PROFILI SOCIAL

 paolo galli

DATA DI NASCITA

04 Gennaio 1964

PATENTI

Patente A e B

Automunito;
disponibilità a trasferimenti
temporanei.

Profilo

Tecnico - Commerciale

Esperienza lavorativa

INDUSTRIA VETRARIA EMAR srl (Macherio - MI) - GENNAIO 2004_ATTUALE

Responsabile clienti direzionali | *Assunzione a tempo indeterminato*

Gestione grandi commesse per contract: Lema, B&B, Poliform, Cassina Spa, Uniform, Citterio, Molteni. Definizione dei prodotti, coordinamento test e make-up, trattativa commerciale.

Ricerca e sviluppo di nuovi articoli, presentazione e contatto con i potenziali committenti: designer e studi d'architettura (Piero Lissoni, Patricia Urquiola, Rodolfo Dordoni, Sergio Castiglia).

Su incarico di Emar srl, mi occupo anche della vendita di prodotti vetrari trasformati, per conto di INDUSTRIA SPECCHI A. GIANNONI srl (Seregno - MI), azienda appartenente al gruppo.

EMAR srl è tra i maggiori competitor italiani nella trasformazione del vetro e affini, per architettura d'interni.

KONG S.p.a. (Cisano Bergamasco - BG) - GENNAIO 2001_DICEMBRE 2004

Sales manager | *Assunzione a tempo indeterminato* Coordinamento

e direzione rete vendita Italia (10 agenti) e clienti direzionali: Intersport, Decathlon, Cislfa. Analisi del mercato, definizione delle strategie commerciali, formazione e controllo budget trimestrali, sviluppo di nuovi prodotti con affiancamento uff. marketing.

Programmazione e coordinamento fiere di settore: Italia/Estero (Milano, Genova, Monaco, Friedrichshafen, Salt Lake City)

Kong spa è leader mondiale nella produzione e vendita di hardware tools per alpinismo, nautica, golf.

COMET srl (Milano) - OTTOBRE 1995_DICEMBRE 2001

Product manager | *Assunzione a tempo indeterminato* Coordinamento

e direzione del gruppo di lavoro composto da modellisti e confezionisti per la creazione delle collezioni.

Avviamento e controllo delle produzioni presso i fornitori in Cina, India, Vietnam, Bangladesh e Indonesia (8/10 viaggi all'anno).

Controllo qualità delle collezioni. Rispondeva direttamente all'amministratore delegato.

Special Make-Up per gruppi d'acquisto: Unionsport, Intersport, Sport Point Group e clienti direzionali (Giacomelli, Cisalfa, Longoni Sport). Oltre alla formazione del piano prodotto ho ampliato le mie mansioni occupandomi anche dell'aspetto commerciale: vendite clienti direzionali, formazione listini e cataloghi.

Comei srl è tra i più importanti competitor italiani nella produzione di abbigliamento sportivo e casual in conto terzi, per gruppi d'acquisto e aziende (alcuni brand: Emporio Armani, Peuterey, No Limits).

C.A.L. Spa (Lecco) - OTTOBRE 1991_SETTEMBRE 1995

Product assistant | *Assunzione a tempo indeterminato*

Dopo un breve periodo come assistente nell'ufficio stile, mi sono occupato della strutturazione piano prodotto per la linea McKee's (sport e casual uomo/donna/bambino) con mansioni di coordinamento fra ufficio stile, direzione vendite e produzione.

Ho collaborato con la direzione marketing per le politiche pubblicitarie e affiancamento della rete vendita (12 agenti, Italia).

CAL Spa è stata annoverata tra le prime 20 aziende italiane per le capacità di progettazione, produzione, vendita di abbigliamento sportivo e casual con i brand di proprietà: Great Escapes, Blue Notes, McKee's.

I.T.C. DANTE ALIGHIERI - GENNAIO 1987_SETTEMBRE 1991

Docente di educazione motoria | *Coll. coordinata continuativa*

Istruzione e formazione

LAUREA I.S.E.F. - UNIVERSITÀ CATTOLICA - SET. 1984_LUG. 1989

Diploma di Laurea con valutazione finale 110/110

MATURITÀ TECNICA - ISTITUTO QUARENGHI DI BERGAMO - SET. 1979_LUG. 1984

Diploma di Geometra con valutazione finale 48/60

Competenze

CAPACITÀ E COMPETENZE PROFESSIONALI

Attività di competenza

- Sviluppo tecnico del prodotto con approfondita conoscenza dei processi di trasformazione del vetro piano.
- Coordinamento customer service aziendale (inserimento ordini, avanzamento lavori e controllo qualità).
- Gestione clienti direzionali dall'offerta commerciale alla campionatura allo sviluppo prodotti per i settori di Interior Design, Office and Contract.

Settori di competenza

- Interior Design, Studi di progettazione e architettura
- Contract alberghiero e commerciale (showroom)

CAPACITÀ E COMPETENZE INFORMATICHE

Sistemi operativi

- Mac OS
- Windows

Programmi

- Microsoft Office Word - Excel - PowerPoint
- iWork
- Lightroom

CAPACITÀ E COMPETENZE SOCIALI

Volontario - Associazione Scuola Famiglia Don G. Ticozzi (Lecco)

(circa 300 associati) settembre 2010_2017

Consigliere e presidente;

- ideazione e coordinamento progetto “Generazione Social”;
- ideazione e coordinamento concorso fotografico “La gita in un click”
- ideazione e coordinamento concorso grafico “Creativando insieme”

LINGUE

Italiano: livello madrelingua

Inglese: livello base

HOBBY E INTERESSI

Fotografia, alpinismo e parapendio