

Curriculum Vitae Europass



Informazioni personali

Cognome/Nome **Perrone Fabio**
Indirizzo via F. Goya, 12 loc. Ghezzano, 56017 San Giuliano Terme (PI) (Italia)
Cellulare +39 3899834596
E-mail fabio.perrone73@gmail.com
Cittadinanza Italiana
Data di nascita 26 giugno 1973
Sesso Maschile
Stato civile Coniugato

Esperienza professionale

Date **01/07/2003** →
Lavoro o posizione ricoperti **OWNER**
Principali attività e responsabilità

- Consulenza aziendale e strategia d'impresa (budgeting, analisi di bilancio, analisi dei processi, controllo di gestione)
- Specializzazione in gestione e pianificazione campagne pubblicitarie nazionali outdoor
- Media planner
- Consulenza finalizzata all'ottenimento di nuove autorizzazioni per l'installazione di impianti pubblicitari

Nome e indirizzo del datore di lavoro **Adv & Com di Fabio Perrone**
via F.Goya,12 loc.Ghezzano 56017 San Giuliano Terme - Pisa (Italia)
Tipo di attività o settore consulenza aziendale
Date **01/03/2014** → **15/09/2016**
Lavoro o posizione ricoperti **CEO**
Principali attività e responsabilità Dopo aver effettuato (6 mesi) formazione tecnica presso clinica odontoiatrica Excellence Dental Network, sono stato nominato amministratore unico della società Biomolecular Diagnostic srl, laboratorio di analisi diagnostiche odontoiatriche e ricerca scientifica. Attività principali svolte: analisi di bilancio, budgeting, sviluppo commerciale (incremento del fatturato del 100% in due anni), gestione dei processi aziendali e delle risorse umane. Ho coordinato anche le attività di presentazione e rendicontazione progetto (4 anni) di ricerca scientifica (REOSS) finanziato dalla Comunità Europea. Gestione e coordinamento delle attività (strategiche e operative) relative ad uno start-up commerciale in ambito ginecologico.

Nome e indirizzo del datore di lavoro **Biomolecular Diagnostic Srl**
Via N.Porpora, 5 – 50144 Firenze
Tipo di attività o settore Laboratorio di diagnosi e ricerca nel settore odontoiatrico (assoggettato ad autorizzazione sanitaria). Microbiologia molecolare e genetica.

Date	01/04/2012 → 31/12/2012
Lavoro o posizione ricoperti	RESPONSABILE COMMERCIALE E MARKETING
Principali attività e responsabilità	In questa breve esperienza professionale mi sono occupato di individuare quelli che possono essere i nuovi e potenziali segmenti di mercato dell'azienda. L'azienda, da oltre 30 anni sul mercato, è artigianale e a conduzione familiare. Con gli ultimi investimenti in nuovi macchinari e struttura, l'imprenditore ha voluto, con me condividere e ridefinire le proprie strategie di marketing e commerciali.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Scuffi S.r.l. Via E. Montale, 31 51100 Pistoia (Italia)
Tipo di attività o settore	Azienda produttrice di cartellonistica, stampa di grande formato, decorazioni autoveicoli, insegne luminose
Date	01/07/2005 → 01/02/2012
Lavoro o posizione ricoperti	DIRETTORE COMMERCIALE
Principali attività e responsabilità	Coordinando un desktop team di 4 persone, ho ridisegnato l'attività di vendita dell'azienda. L'azienda fino al 2006-2007 (all'interno del gruppo IGP DECAUX – RCS) gestiva un solo cliente nazionale e un portafoglio di clienti locali molto limitato (un solo account). Dal 2007 per la raccolta della pubblicità nazionale ho intrapreso direttamente rapporti con tutti i centri media e agenzie nazionali. Per la raccolta della pubblicità locale ho creato una rete vendita in Toscana composta da 4 account e andando a incrementare notevolmente il servizio di brokeraggio (vendita c/terzi). Dall'inizio della mia attività ho gestito circa 1000 contatti con un fatturato medio annuo di 4 milioni di euro. Ho implementato un sistema di gestione delle procedure interne finalizzato all'ottenimento delle certificazioni ISO9001 e ISO14000 (ottenute nel 2010/2011).
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Ser.Com. S.p.A. largo Guido Novello 1/c, 50126 Firenze (Italia)
Tipo di attività o settore	concessionaria di spazi pubblicitari affissione e pubblicità out of home
Date	01/09/2001 - 01/07/2003
Lavoro o posizione ricoperti	AMMINISTRATORE CDA (delega resp.commerciale)
Principali attività e responsabilità	Insieme ad altri due soci abbiamo fondato e costituito la società portandola nel giro di 2 anni ad essere l'agenzia pubblicitaria leader in città e specializzandosi, grazie all'acquisto di innovativi macchinari di stampa, come tipografia digitale. Nel 2002, abbiamo anche aperto il primo negozio di "stampa on demand" in grado di soddisfare le esigenze di stampa più disparate della clientela.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Publicity S.r.l. via Viviani, 1, 56100 Pisa (Italia)
Tipo di attività o settore	agenzia pubblicitaria, tipografia digitale
Date	01/10/1999 - 31/12/2004
Lavoro o posizione ricoperti	CEO
Principali attività e responsabilità	Insieme ad un altro socio e grazie ai benefici delle agevolazioni europee per l'imprenditoria giovanile, siamo stati i primi in Toscana ad installare in un contesto urbano un innovativo e rivoluzionario maxischermo digitale a leds. Abbiamo acquisito ogni tipo di esperienza e know how tecnico (dall'installazione all'ottenimento delle autorizzazioni) e commerciale (gestione del palinsesto e strategie di vendita degli spazi).
Nome e indirizzo del datore di lavoro	New Art s.n.c. via dei Pubblici Macelli, 8, 56025 Pontedera (PI) (Italia)
Tipo di attività o settore	installazione e gestione tecnico commerciale di maxischermi digitali a leds

Date	01/09/1998 - 01/02/1999
Lavoro o posizione ricoperti	BUYER
Principali attività e responsabilità	Formazione e acquisizione conoscenza degli approvvigionamenti, conoscenza del ciclo di produzione. Azienda in fase di certificazione ISO9001
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Esanastri s.r.l. via G.Pascoli, 31, 56012 Calcinaia (PI) (Italia)
Tipo di attività o settore	serigrafia industriale
Date	01/09/1997 - 01/09/1998
Lavoro o posizione ricoperti	TIROCINANTE DOTTORE COMMERCIALISTA
Principali attività e responsabilità	tirocinio e formazione per la conoscenza del sistema in partita doppia, bilancio e indici di bilancio delle società.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	studio associato Calcagno e Guidi via Cesare Battisti, 101, 56100 Pisa (Italia)
Tipo di attività o settore	studio commercialista
Date	01/09/1997 - 01/09/1998
Lavoro o posizione ricoperti	JUNIOR ACCOUNT/PR
Principali attività e responsabilità	Mi sono occupato di formare gli imprenditori del settore conciario (comprensorio di Santa Croce sull'Arno - Pisa) sui vantaggi e sulle fasi per l'ottenimento delle certificazioni aziendali di qualità e ambientali. Ho intrattenuto sinergie e collaborazioni con consorzi e associazioni di categoria.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Istituto Certificazione della qualità nel settore conciario via Brisa, 3, 20123 Milano (Italia)
Tipo di attività o settore	certificatore qualità settore conciario

Istruzione e formazione

Date	05/11/1991 - 22/05/1997
Titolo della qualifica rilasciata	Laurea in Economia e Commercio (vecchio ordinamento)
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Università degli studi di Pisa via Ridolfi, 10, 56100 Pisa (Italia)
Livello nella classificazione nazionale o internazionale	ISCED 5A
Date	15/09/1986 - 15/06/1991
Titolo della qualifica rilasciata	maturità scientifica
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Ulisse Dini (Liceo scientifico) via Benedetto Croce, 56100 Pisa (italia)
Livello nella classificazione nazionale o internazionale	ISCED 4

Capacità e competenze personali

lingua inglese

COMPRESIONE		PARLATO		SCRITTO
Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	
B1	B1	B1	B1	B1

Capacità e competenze tecniche

- ▲ conoscenza dettagliata e approfondita della fase per l'ottenimento di concessioni e autorizzazioni (pubblica amministrazione) nel settore pubblicitario out of home
- ▲ ottima conoscenza delle fasi di certificazione di qualità in aziende di servizi (certificazione ottenute ISO 9001 e 14000)
- ▲ conoscenza dell'intero workflow di vendita, dalla raccolta dei bisogni alla proposta economica. Gestione delle tecniche di vendita e pianificazione delle attività di vendita.
- ▲ conoscenze di marketing: segmentazione e valutazione della domanda; analisi della concorrenza attuale e potenziale; posizionamento dell'impresa e dei prodotti; applicazione leve del marketing-mix.
- ▲ Conoscenza approfondita dei meccanismi di ricerca di "parole chiave" per il posizionamento sul motore di ricerca Google

Capacità e competenze informatiche

Conoscenza avanzata di Microsoft Office
Ottima conoscenza di applicazioni grafiche (Adobe Illustrator, Adobe Photoshop, Adobe Premiere)
Buona conoscenza strumenti di gestione pagine social

Patente

B

Ulteriori informazioni

Corsi frequentati:

Organizzatore: PDFOR - Bologna

- Docente: Dott. Raffaele Petriccione - "Pianificazione Commerciale" – novembre 2011

Organizzatore: PDFOR - Bologna

- Docente: Dott. Raffaele Petriccione - "La pianificazione dell'attività di vendita" febbraio 2011

Organizzatore: PDFOR - Bologna

- Docente: Prof. Daniele Rimini - "Creare Valore nei Mercati Industriali" – febbraio 2011

Organizzatore: Wall Street Institute

- Corso annuale Inglese Waystage2

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio cv in base all'art.13 del D.Lgs.196/2003 e successive modifiche

In fede
Fabio Perrone

