







INFORMACIÓN PERSONAL



Carlo - MARASCO

 Spain, 07600 Spain (España)
 (0034) 675 311 290  (0034) 971 26 28 91  (0034) 971 26 28 91
 carlo.marasco@gmail.com
 Home carlo.marasco

Sexo Masculino | Fecha de nacimiento 22 ene. 67

PUESTO Sales

EXPERIENCIA PROFESIONAL

mar. 06–nov. 11

Consultor de Marketing Mix, Policy.

Consultor de Marketing Mix, Policy.

Consultor de Marketing Mix para empresas/grupos Italianos.

Consultor free-lance con contrato de fin de obra (Marketing Mix, Market Policies, ecc.)

Consultor de Marketing

Completos estudios de mercado dirigido a empresas Italiana interesadas al mercado Iberico.

mar. 05–oct. 05

Delegado Gral. Filial en Mallorca

Aluminios Cortizo, S.A. – (Delegado del Distribuidor en Mallorca)

Delegado Mallorca

Gestión ventas grandes clientes, comerciales, proveedores, empleados, marketing.

oct. 98–jun. 04

Jefe de Dirección Ventas y Marketing

Grupo Abet Laminati S.p.A.

Ventas: gestión dept. ventas por medio de Distribuidores y Agentes en Italia y sobre todo en mercados exteriores (en los cuatro de lo cinco continentes). Facturado gestionado directamente Euro 8.000.000 aprox.

Marketing: estudio de mercado directo e indirecto (también por medio de Embajadas, I.C.E., Centros Comerciales de análisis de mercado y de potenciales Clientes); búsquedas de nuevos materiales y ofrecimiento de nuevas soluciones a problemas de concepto de "calidad total"; soporte técnico y asistencia pre-y-post-ventas; ferias en Italia, Alemania, España, Centro América; Caribe, asistencia para "start-up" de Distribuidores en Italia y exterior.

sep. 94–jul. 98

Dirección Comercial - Mktg.

International Business Bureau di C. Marasco & Co.

Distribuidores exclusivos para Sereno (productores de maquinaria y mobiliario hospitalario) y por Giga Six'n Co. (Estudio de ingeniería y productores de software médicos para dentistas) para el mercado exterior.

mar. 90–jul. 94

Funcionario de Ventas - 1º nivel.

CO.RE. S.p.A.

Gestión ventas Italia / Europa para esta sociedad americana, líder mundial en su propio sector productivo, con filial en Italia.

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN

sep. 88–jul. 89

Comercio y Marketing Internacional

CIPE-T (Turin - Italia)

Beca de la UE (equivalente a dos años de Universidad).

CIPE-T. Este Instituto es el más representativo en Italia para la formación profesional en el sector de la construcción.

Contable área industrial, marketing, gestión comercial mercados exteriores. primero de la promoción.

sep. 82–jul. 87

Diplomado en Contabilidad y Perito Comercial.

I.T.C.S. - G. Sommeiller

Contable y gestión mercados exteriores.

COMPETENCIAS PERSONALES

Otros idiomas

	COMPRENDER		HABLAR		EXPRESIÓN ESCRITA
	Comprensión auditiva	Comprensión de lectura	Interacción oral	Expresión oral	
English	C1	C1	C1	C1	B2
French	C1	C1	C1	C1	B2

Niveles: A1 y A2: usuario básico - B1 y B2: usuario independiente - C1 y C2: usuario competente
Marco común Europeo de referencia para las lenguas

Competencias comunicativas

Personalidad extrovertida, sociable, muy educado y respetuoso. Capacidad innadas para el "Problem Solving".

Competencias de organización/ gestión

Perfil de un Manager-Empresa. Organizado, puntual, preciso en su trabajo.

Competencia digital

MS Office
 Internet
 Gestion E-mails
 Web pages (Basico)

Otras competencias

Trabajando en un contexto Internacional (en cuatro de los cinco continentes), he tenido la posibilidad de desarrollar un sentido no común por la organización y optimización del trabajo, gestión de colaboradores, enfrentando y solucionando problemas, llevándome necesariamente a desarrollar el sentido del "problem-solving".

La gestión directa de todos los Clientes importantes (alguno de ellos de millones de €uros) como de los mas pequeños, asido fundamental para comprender los diferentes tipo de necesidades.

Eso me a permitido el desarrollar otro concepto extremadamente importante del marketing: "customer target satisfaction".

Un excelente sentido para el negocio a todos los niveles; el incremento de cada año del facturado, la muy buena reputación madurada en estos años, trabajador exigente y preciso, con las ideas siempre suficientemente claras para cada tipo de asunto, concluyen mi perfil profesional.

Permiso de conducir

Permiso "B" Si coche propio.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Publicaciones

ANEXOS

■ coverletter.pdf

coverletter.pdf 

Carlo Marasco
c/ Antas de Ulla, 10
CP - 07600 Palma de Mallorca - El Arenal
(Balears - España)
Móvil (+34) 675 311 290
Tel. & Fax (+34) 971 262 891
E-mail carlo.marasco@yahoo.com
Internet <http://carlomarasco.euocv.eu>
Asunto: Envío "Curriculum Vitae".

Muy Señores míos,

el que suscribe, Carlo MARASCO, nacido en Italia el 22 de Enero 1967, soltero, con residencia en Mallorca*, se permite dirigir una solicitud de empleo a su empresa. Les resalto los aspectos más significativos de mi experiencia profesional y formación académica:

En Italia: experiencia de más de 10 años en puestos de responsabilidad / Dirección Ventas y Marketing en empresas de carácter industrial (grupo Abet Laminati S.p.A.) y comercial (CO.RE. S.p.A. e I.B.B. S.n.c.). En España: Delegado Gral. Distribuidor en Mallorca del Grupo Cortizo (aluminio) y Consultor para empresas y grupo Italiano interesados en el mercado Iberico.

He ganado e asistido con éxito a un curso de la UE, equivalente a 2 años de Universidad, con especialización en Marketing & Comercio Internacional. Poseo un óptimo conocimiento hablado y escrito de los idiomas inglés, francés, castellano (e Italiano); MS Office Automation (Word, Excel, Powerpoint. Access); gestión E-mail, Internet.

Personalidad dinámica, pragmática y proclive al negocio con alto contenido profesional. Capacidades innatas para el "Customer Target Satisfaction". Además, no tengo ningún tipo de problema para viajar en ámbito tanto nacional como intercontinental.

En una próxima entrevista, con mucho gusto les ampliaré aquellos aspectos que consideren sobre mi curriculum vitae.

Atentamente,
Fdo.: Carlo Marasco

desde Julio 2004