

MASSIMILIANO PRANDO

Via A. Vespucci, 6/a - Torre del Lago Puccini (LU) · Tel. 3392399362

ilprando@gmail.com

ESPERIENZA

SET 2010 – IN CORSO

IMAGICLE SPA, CHANNEL ACCOUNT MANAGER SOUTH ITALY

Responsabilità dello sviluppo e gestione del canale vendita di software per le telecomunicazioni e servizi, preparazione offerte e quotazioni, consulenza e supporto nella gestione della trattativa con il cliente finale per IT Provider, distributori e reseller.

GIU 2008 – AGO 2010

SILVIA BINI PASSEGGIATA SRL, ACCOUNT MANAGER E BUYER

Responsabilità delle vendite ai clienti esteri e buyer nella fase di acquisto delle collezioni moda presso showroom dei più grandi marchi del mondo fashion

GIU 2005 – GEN 2008

ALTERNATIVE SRL ED EKIPNET SRL, SALES MANAGER

Vendita di servizi di telefonia fissa e mobile alle Aziende, gestione del portafoglio clienti e coordinamento della forza vendita.

DIC 2004 – GIU 2005

ELETTROSYSTEM SRL, RESPONSABILE REPARTO IT

Addetto alle vendite responsabile reparto informatica e telefonia con contratto a tempo determinato

DIC 2001 – OTT 2004

CEPU SPA, RESP.UFFICIO RELAZIONI ESTERNE

Sponsorizzazione, gestione ed organizzazione eventi, stesura di comunicati stampa e contatti con enti pubblici ed aziende al fine di promuovere prodotti e servizi venduti dall'azienda

MAG 2001 – MAR 2002

I@T SPA, PROCACCIATORE D'AFFARI

Vendita servizi di telefonia fissa e mobile Infostrada / Wind per il mercato consumer

GEN 2000 – DIC 2001

ACTION TEAM, TITOLARE

Titolare dell'agenzia di servizi con attività di pubbliche relazioni, fornitura di personale e di materiali per le attività sportive e ludiche c/o strutture turistiche, organizzazione eventi ed animazione per bambini

MAG 1994 – GEN 2000

VARI TOUR OPERATOR, ANIMATORE TURISTICO

Animatore turistico, disc-jokey, istruttore sportivo, capo animazione e successivamente responsabile dei servizi presso strutture turistiche dei principali tour operator in Italia, Spagna, Tunisia, Egitto, Tanzania

MAG 1992 – GIU 1995

IL BARONE ROSSO, DIRETTORE PUNTO VENDITA

Direttore punto vendita e capo commesso del negozio di abbigliamento

SET 1990 – MAG 1992

CNAV TECNOMARINE, RESPONSABILE MAGAZZINO

Responsabile magazzino del cantiere navale

SET 1989 – SET 1990

CENTAUTO SRL, AGENTE DI COMMERCIO

Agente di commercio e vendita di accessori per auto con mandato per le provincie di Lucca e Massa Carrara

FORMAZIONE ED ISTRUZIONE

2006

VODAFONE CERTIFIED SELLER,

Vodafone Academy

2003

CERTIFICAZIONE ECDL

2001/2002

STAGE E CORSI DI MARKETING, SALES MANAGEMENT, PUBLIC SPEAKING, TEAM LEADING E P.R. MANAGEMENT

I@T Academy

MAR 1989

CORSO PER ISCRIZIONE RUOLO AGENTI ENASARCO,

Confesercenti

GIU 1988

DIPLOMA PROFESSIONALE DI OPERATORE INFORMATICO PER LA GESTIONE AZIENDALE,
VOTAZIONE 58/60

Scuola privata Dedo Sistemi

ALTRE COMPETENZE

- Channel management
- B2B e B2C Sales management
- Team leadership
- Microsoft Office
- Project management
- Public Speaking
- Analisi mercato
- Salesforce CRM

LINGUE

- Italiano Madrelingua
- Inglese Advanced C1 (Certificazione British School)