

FORMATO EUROPEO CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
E-mail

PIATTI GIANCARLO
VIA MOZART N° 2 – 24040 LALLIO (BG) – ITALY
348.0912407 – 035-6226088
eleo.gian@libero.it

Nazionalità
Data di nascita

Italiana
08-04-1968

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da Giugno 2001 a oggi)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Assunto presso l'Area Commerciale Top Clients di Albacom (ora BT Italia S.p.A.) con sede in Milano ed un portafoglio clienti nelle zone di Bergamo e Milano.

BT Italia S.p.A. (ex Albacom S.p.A.)

Telecomunicazioni
Account Manager TOP Client

La professione di account nel campo delle telecomunicazioni prevede ormai da qualche tempo anche le attività di coordinamento lavori di delivery e post-vendita organizzando e gestendo le persone ed i reparti coinvolti nelle attività a contorno della vendita stessa cercando di soddisfare il cliente fidelizzandolo all'azienda.

Si elaborano politiche commerciali e creano relazioni esterne ed interne al fine di incrementare le opportunità di business.

- Date (2001 Gennaio a Giugno 2001)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Assunto presso l'Area Commerciale Clienti Top Clients EPLANET con sede in Milano ed un portafoglio clienti nell'area NORD-OVEST.

EPLANET SPA

Telecomunicazioni
Account Manager

Mantenimento e sviluppo di rapporti con aziende di grande dimensione attraverso relazione a vari livelli manageriali e capacità di organizzazione dei team di lavoro (pre-sales e delivery). Capacità di individuare e valutare le nuove opportunità di business su prodotti del settore TLC e nuovi servizi ICT.

- Date (Marzo 2000 a Gennaio 2001)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego

Assunto presso l'Area Commerciale Swisscom con sede in Milano ed un portafoglio clienti nell'area Bergamo e Brescia.

SWISSCOM SPA

Telecomunicazioni
Business Relation Manager

• Principali mansioni e responsabilità

Sviluppo di rapporti con aziende di Medie dimensioni attraverso relazione a vari livelli manageriali e capacità di organizzazione dei team di lavoro (pre-sales e delivery).

• Date (da Febbraio 1991 a Febbraio 2000)

Assunto presso Telecom Italia nell'Area Grandi Clienti Agenzia Bergamo ed un portafoglio clienti nell'area di Bergamo.

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

TELECOM ITALIA

• Tipo di azienda o settore

Telecomunicazioni

• Tipo di impiego

Venditore

• Principali mansioni e responsabilità

Mantenimento e sviluppo di rapporti con aziende del territorio.

• Date (da Luglio 1990 a Febbraio 1991)

Assunto presso GILDEMEISTER di Brembate di Sopra BG, come tecnico per l'installazione e la manutenzione di impianti elettrici/elettronici su torni plurimandrino.

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

GILDEMEISTER ITALIANA SPA

• Tipo di azienda o settore

Meccanico

• Tipo di impiego

Tecnico

• Principali mansioni e responsabilità

Cablare la parte Elettrica e collaudare il tornio.

• Date (da Agosto 1989 a Luglio 1990)

Assunto presso 4M di Treviolo BG, come operaio specializzato per l'allestimento di stand.

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

4M snc

• Tipo di azienda o settore

Servizi

• Tipo di impiego

Operaio

• Principali mansioni e responsabilità

Allestire stand

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Date (1982-1988)

• Nome e tipo di istituto di istruzione

Istituto I.P.S.I.A. "Cesare Pesenti" di Bergamo.

• Qualifica conseguita

Diploma di Tecnico Industrie Elettriche ed Elettroniche

• Date (1992)

• Nome istituto di formazione

Telecom Italia Firenze

• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Corso propedeutico di approccio psicologico e linguistico alla vendita della durata di 6 settimane effettuato in Telecom Italia nel 1992 presso la sezione formazione sede di Firenze ed ulteriori 3 settimane l'anno successivo.

• Date (1993- ad oggi)

• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Corsi interni aziendali sempre incentrati sulla vendita.

Corsi e incontri vari con fornitori e produttori di sistemi di telecomunicazione e prodotti HW e Software impiegati nel settore delle TLC / IT

Corsi per l'utilizzo dei sistemi informativi aziendali (SIEBEL, CRM, ecc.)

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRA LINGUA

INGLESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

Base

Base

Base

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

Sistema operativo: Windows.

Software: Word, Excel, Internet Explorer, Outlook, Siebel, One-Siebel

PATENTI

B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Ho ricoperto per diversi anni la carica di vice presidente della sezione A.I.D.O. del paese di Lallio, dal 1996 al 2007 sono stato il presidente dell'A.S.D. Lallio Calcio.

Dal giugno 2009 faccio parte della gruppo Consiliare di Maggioranza del Comune di Lallio.

Ho ricoperto la Carica di Vice Sindaco e Assessore al Bilancio nel mandato 2014- 2019.

Oggi ricopro la carica di Consigliere con delega alle attività produttive e allo Sport e tempo libero..

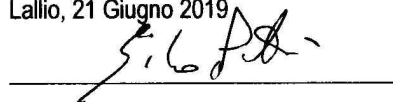
Leggo libri principalmente romanzi Storici.

Pratico attività sportiva a livello amatoriale, calcio e corsa.

O

Giancarlo Piatti

Lallio, 21 Giugno 2019



Ai sensi della legge 675/96 autorizzo il trattamento dei miei dati personali per le esigenze di selezione e comunicazione.