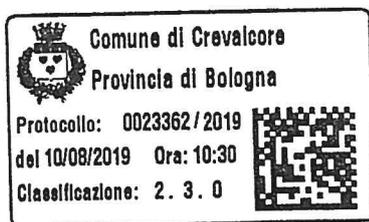




INFORMAZIONI PERSONALI



Nome Emanuele De Risio
Cellulare OMISSIS
E-mail OMISSIS
Nazionalità E RESIDENZA OMISSIS
Data e luogo di nascita OMISSIS

ESPERIENZA LAVORATIVA

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

Febbraio 2014 ad oggi

X2 SOLUTIONS SRL

Via XXI Luglio 20 – 41037 Mirandola (MO)

<http://www.x2solutions.it> <http://www.rev-ox.com>

Produzione macchinari per il trattamento delle acque reflue e fanghi di depurazione

Proprietario e General Manager

Gestione di tutta l'azienda con particolare attenzione verso la parte commerciale e tecnica

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro

Dicembre 2012 Gennaio 2014

SCM TECNOLOGIE.

Via Einstein 6/A-46030 San Giorgio (Mn)

<http://www.scmtec.com>

Produzione e installazione areatori, mixer e diffusori per trattamento acque

Export Manager

Gestione di tutta la rete vendita per l'estero attraverso distributori e agenti.

Coordino altre due figure commerciali interne per la gestione di offerte ordini e pagamenti, le mansioni sono quelle di gestione del portafoglio clienti e apertura di nuovi mercati

Paesi di riferimento: Middle east, Est Europa (Russia, Romania, Ucraina, Bielorussia, Ungheria), Gran Bretagna e Irlanda, Francia, Portogallo, Spagna Israele Turchia, Australia e USA.

La rete commerciale è costituita sia da agenti che da distributori o impiantisti di riferimento del settore., tutti gestiti attraverso un attività quotidiana di mail e telefonate oltre che visite frequenti ma di breve durata.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro

Agosto 2006 a Novembre 2012

Filtran srl

Via Copernico 41/a- 41015 Nonantola (Modena)

<http://www.Filtran.it>

PRODUZIONE APPARECCHIATURE MECCANICHE PER IMPIANTI TRATTAMENTO ACQUE

Sales manager

Creazione e gestione di tutta la rete vendita di Filtran per l'Italia e l'etsero, posizione raggiunta dopo essere stato Area manager per 2 anni di Italia e Francia.

Le mansioni consistevano nel gestire altre 3 figure commerciali di cui due interne e una esterna di supporto.

I clienti si differenziano in diretti(principalmente Italia e Francia) e distributori, seguiti direttamente.

In Italia e per alcuni paesi europei viene gestito il rispettivo agente

Paesi di riferimento: Middle east, Est Europa (Russia, Romania, Ucraina, Bielorussia, Ungheria),

- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Gran Bretagna e Irlanda, Francia, Portogallo, Spagna Israele Turchia, Australia e USA
Le visite ai relativi clienti erano frequenti ma di breve durata, il supporto tecnico commerciale partiva dalla fase di gara o progettazione fino all'esecuzione del lavoro.

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

Gennaio 2005- Luglio 2006

Keyence Spa

Via Spadolini 5-20141 Milano <http://www.keyence.it>

Automazione Industriale

Team leader

Sales Engineer e Team Leader per la regione Toscana e provincia di Modena, gestione del portafoglio clienti e apertura nuovi. Necessaria particolare predisposizione al problem solving Il corrispettivo referente era il responsabile commerciale di nazionalità giapponese.

Il lavoro veniva svolto per due giorni la settimana in ufficio a Milano o Bologna e i restanti direttamente dai clienti previo appuntamento

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

gennaio 2006

Università degli Studi di Bologna, www.unibo.it

Facoltà di Ingegneria

Viale del Risorgimento 2 - 40136 Bologna

Abilitazione alla professione di ingegnere

Esame di stato, seconda sessione anno 2005

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)
- Indirizzo di specializzazione
- Titolo tesi

Da Gennaio 1996 al 2003

Università degli Studi di Bologna, www.unibo.it

Facoltà di Ingegneria

Viale del Risorgimento 2 - 40136 Bologna

Termodinamica dell' ingegneria chimica, impianti chimici, chimica industriale, scienza delle costruzioni.

Dottore in Ingegneria Chimica, votazione 81 / 100

Laurea Quinquennale v.o. in Ingegneria Chimica

Ambiente e Territorio

LCA di una linea ematica per dialisi

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

1987 – 1995

Istituto tecnico Industriale Aldini Valeriani

Indirizzo: via Bassanelli 9/11- Bologna

<http://www.iav.it>

Matematica, Letteratura, Fisica, chimica, termodinamica, impianti chimici

Perito chimico deuterio 48/60

Maturità Tecnica

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

*Acquisite nel corso della vita e della carriera
ma non necessariamente riconosciute da
certificati e diplomi ufficiali.*

PRIMA LINGUA

ITALIANO MADRE LINGUA

ALTRE LINGUE

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

INGLESE

livello: molto buono
livello: molto buono
livello: molto buono

FRANCESE

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

livello: molto buono
livello: molto buono
livello: ottimo

SERVIZIO MILITARE

- **posizione**
- **Date (da – a)**
- **Nome e indirizzo**

- **Tipo di impiego**
- **Principali mansioni e responsabilità**

assolto
01/03/1994 – 01/03/1995
Pubblica Assistenza di Crevalcore

Servizi sociali e autista-soccorritore del 118
Interventi

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

Mi ritengo un lavoratore energico con un elevato grado di motivazione e determinazione. Sono in grado di operare sia autonomamente che in team e non mi fermo all'ottenimento dei risultati sperati ma sono alla costante ricerca di miglioramento.

Ho indubbe abilità nella gestione dei rapporti interpersonali con italiani e stranieri acquisita in tutte le esperienze lavorative e di studio.

Altre capacità:

- ✓ Adattabilità a diverse situazioni e contesti culturali differenti, dovute al fatto di aver trascorso alcuni mesi all'estero senza supporto preventivo da parte di organizzazioni o amici
- ✓ Capacità di ascolto collaborative relative alle possibili problematiche interne al gruppo di lavoro

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

Ambienti operativi: Windows Vista, XP (ottima conoscenza)

- ✓ Strumenti software: Microsoft Office 2007 (ottimo), Microsoft Internet Explorer (ottimo).
- ✓ Internet e Gestori di Posta Elettronica: Outlook ottima conoscenza; Lotus Notes ottima conoscenza

PATENTE O PATENTI

Patente tipo B –

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003.


10/08/2019