

CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI



Nome	FACCILO ENRICO MARIA
Indirizzo	VIA MONGIOIE 36/3, 10098 RIVOLI (To)
E-mail	1966emf@gmail.com
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	RIVOLI, 04 11 1966

ESPERIENZA LAVORATIVA

- dal 2015 ad oggi RADICIGROUP HIGH PERFORMANCE POLYMERS : SOUTH EUROPE AREA MANAGER
- 2010 – 2015 RADICIGROUP HIGH PERFORMANCE POLYMERS : DIRETTORE VENDITE ITALIA SPAGNA PORTOGALLO
- 1998 – 2010 Tecnopol SpA : Direttore Commerciale
- 1997 – 1998 Rhodia Italia : South Europe Product Manager for Automotive Marketing
- 1994 – 1997 Rhodia Italia : Responsabile vendite Automotive Italia
- 1993 – 1994 Snia Tecnopolimeri : Area manager Italia Nord Occidentale
- 1990 – 1993 Tecnopol SpA : Funzionario Commerciale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 1986 Liceo Scientifico C. Darwin, Rivoli # Diploma di Maturità Scientifica

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Durante il mio percorso professionale, ho raggiunto nell'anno 1998 l'inquadramento di Dirigente d'Azienda nel comparto Industria.

Le posizioni ricoperte nella mia storia professionale, mi hanno permesso di misurarmi con realtà industriali, sociali e culturali del tutto eterogenee.

La formazione continua, sia nel campo della gestione aziendale e commerciale, mi sono state messe a disposizione dalle società per cui ho operato.

Ho quindi avuto un grande privilegio: poter lavorare con dedizione ed al contempo fruire di occasioni formative di alto livello in un contesto internazionale.

L'altro grande privilegio è stato quello di poter viaggiare e lavorare a contatto con le realtà più diverse, traendo da questa esperienza un importante bagaglio formativo, nonché umano.

L'apprendimento non cessa mai: l'importante è svegliarsi ogni mattina con la voglia di imparare qualcosa di nuovo.

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRE LINGUE

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

INGLESE FRANCESE SPAGNOLO

Eccellente	Buono	Buono
Eccellente	Scolastica	Scolastica
Eccellente	Buono	Buono

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Capacità di ascolto, valorizzazione delle singole peculiarità dei colleghi, rispetto per il lavoro degli altri e delle loro opinioni.

Capacità di stabilire rapporti trasparenti e motivanti per entrambi le parti.

Orientamento al risultato, gestione della conflittualità.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Gestione di team di lavoro complessi, anche in ambito multiculturale.

Capacità di analisi e di sintesi, in particolar modo in perimetri complessi, con conseguente individuazione di problematiche e possibili soluzioni, oltre che di opportunità.

Abitudine ad operare per obiettivi, prevenendo ed eventualmente gestendo imprevisti contingenti e strutturali.

Gestione di progetti complessi, come creazione di reti di vendita o introduzione di nuovi prodotti.

Coordinamento, controllo ed implementazione di filiali commerciali.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Analisi, utilizzo ed implementazione di strumenti idonei ad ottimizzare il ciclo della vendita.

Utilizzo di strumenti informatici avanzati di analisi ed elaborazione dati di vendita, oltre che di progettazione commerciale.

ULTERIORI INFORMAZIONI

2013 – 2015 Membro della Commissione Direttiva Resine e sistemi termoplastici PlasticsEurope Italia.