

ALESSANDRO NOBIS



RIEPILOGO PROFESSIONALE

Professionista con formazione economico-aziendale, dimostra notevoli capacità di pensiero strategico e propensione al raggiungimento degli obiettivi attraverso il coordinamento e lo sviluppo di strategie e il coinvolgimento attivo delle diverse aree aziendali. Sa comunicare con efficacia gli obiettivi e le modalità per raggiungerli. Operatore commerciale con livelli di produzione superiori ed esperto. Comunicatore dinamico che supera costantemente gli obiettivi e le aspettative aziendali. professionista, con eccellenti capacità di leadership e di sviluppo delle relazioni interpersonali.

INFORMAZIONI DI CONTATTO

Indirizzo : Via Monte Pizzo 47
Vercurago Lecco 23808

Telefono : +393482617982

E-mail : ale.nobis68@gmail.com

CAPACITÀ

- Capacità organizzative e di delega
- Direzione aziendale
- Operations Management
- Pianificazione strategica
- Negoziazione
- Consulenza
- Supervisione delle operazioni
- Crescita degli utili
- Leadership del team
- Processi e analisi di gestione del rischio
- Abilità comunicative e interpersonali
- Negoziatore valido
- Gestione dei progetti
- Solida comunicazione orale
- Sviluppo del personale

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Amministratore delegato, 03/2014 A ad oggi

Studio FCA SrL - Calolziocorte e Mantova, Lecco e Mantova
ci occupiamo ristrutturazione debiti-risanamento aziendale-controllo di gestione-trattative sindacali-gestione di imprese

- Collaborazione con il reparto Risorse Umane per lo sviluppo e la gestione del personale [Settore].
- Stipula di accordi quadro e gestione rapporti istituzionali con i fornitori.
- Implementazione di strategie **commerciali ed industriali** per i business.
- Individuazione di possibili investimenti volti allo sviluppo del business e della società stessa.
- Sviluppo e implementazione di nuove strategie e politiche aziendali in collaborazione con la dirigenza allo scopo di identificare e perseguire obiettivi di business a lungo termine, fornendo così all'azienda una leadership organizzativa solida e sostenibile.
- Posizionamento degli obiettivi organizzativi in linea con la mission aziendale, favorendo in questo modo la crescita del fatturato, del profitto e del business attraverso lo sviluppo di strategie di collaborazione.
- Raggiungimento di una struttura organizzativa flessibile e responsabile nonché sostenuta da una crescita costante del fatturato attraverso il monitoraggio delle previsioni, il miglioramento del budget e l'adeguamento costante delle strategie operative.
- Gestione e controllo diretto delle operazioni di ristrutturazione aziendale, compreso il taglio dei dipendenti da [Numero] a [Numero] operato allo scopo di ridurre le perdite di [Quantità] € all'anno.
- Conseguimento di un aumento dei profitti tale da garantire all'azienda la leadership di settore mediante la trasformazione dei

- Motivazione
- Collaborazione di squadra

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Mia moglie ed io siamo orgogliosi genitori di tre splendide figlie. Siamo e crediamo nell'unione della famiglia

piani strategici e l'allineamento degli obiettivi allo scopo di sfruttare a proprio vantaggio l'andamento dinamico del settore.

Amministratore delegato, 01/2005 A 12/2019

MC SrL - Calolziocorte, Lecco

Produzione e commercializzazione centrali telefoniche di nuova generazione VoIp.

Ramo d'azienda poi venduto nel settembre del 2011.

- Stipula di accordi quadro e gestione rapporti istituzionali con i fornitori.
- Individuazione di possibili investimenti volti allo sviluppo del business e della società stessa.
- Valutazione e analisi iniziale del cliente per avviare il processo di ricerca.
- Sviluppo di nuovi processi di valutazione dei dipendenti, con conseguente miglioramento delle prestazioni registrate.
- Ricerca e aggiornamento di tutti i materiali necessari per l'impresa e i partner.
- Ottenimento di documenti, autorizzazioni, certificazioni e approvazioni da agenzie locali, statali e federali.
- Implementazione di strategie di marketing, con conseguente incremento della base clienti.
- Supporto al capo ufficio operativo nelle funzioni operative quotidiane.
- Gestione di un team di dipendenti, supervisionandone i processi di selezione, formazione e crescita professionale.

Amministratore delegato, 06/2002 A 06/2005

IMI SrL - Virgilio, Mantova

società di sicurezza e investigazioni

messa in liquidazione nel 2004

Amministratore delegato, 09/1998 A 12/2004

CNT SnC telecomunicazioni - Mantova, Mantova

agenzia di telefonia per le province di Mantova e Parma

Gestione di 30 sub-agenti e 5 cba

mia partecipazione venduta nel dicembre 2004 al socio

- Gestione della comunicazione con i responsabili del reparto ed esposizione di dubbi e incertezze sullo svolgimento delle proprie mansioni nell'ottica di un continuo miglioramento professionale.
- Stipula di accordi quadro e gestione rapporti istituzionali con i fornitori.
- Individuazione di possibili investimenti volti allo sviluppo del business e della società stessa.

Amministratore delegato, 07/2000 A 05/2002

extreme consulting Srl - Virgilio, Mantova

società di consulenza legata all'editoria

ceduta

Amministratore delegato, 05/2000 A 05/2002

atlantide srl - Virgilio, Mantova

call center aperto per dare assistenza ai clienti finali e alle agenzie di telefonia. tra le quali anche la mia.

gestione di 30 dipendenti co.co.co.

quota di partecipazione venduta ai soci.

agente di commercio, 01/1995 A 08/1998

DHL SpA - Mantova, Mantova

agente per la gestione commerciale in nome e per conto di DHL SpA
nella zona di Mantova e Provincia

Dipendente alle vendite, 07/1993 A 06/1995

PECO SrL società del gruppo SCIA SpA - Mantova, Mantova

responsabile di salone

ISTRUZIONE

Geometra : 06/1988

Istituto Superiore Aleardo Aleardi - Verona

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

Alessandro Nodis