

CV Vincenzo Magliulo

Informazioni Personali

Domicilio:
Residenza:
Data di nascita: 23 Agosto 1979
Nazionalità: Italiana
Lingue:
Contatti:

Posizione Attuale

Sales Manager Hanergy Solar Italy

Educazione

2012 : Abilitazione professionale come dottore commercialista e revisore legale;
2007 : Master post laurea in Finance presso Collegio Universitario I.P.E. di Napoli;
2008 : Master post laurea in Business Administration presso Business School del "Sole 24 Ore" in Milano
2007 : Laurea Magistrale in Economia Aziendale presso Il Università di Napoli;
2005 : Corso di Trading presso Borsa Italiana, Milano;
1994-1999 : Diploma di Geometra presso I.T.C.G. V. BACHELET in Caserta.

Esperienze lavorative

Set 2013 to day

Hanergy Holding Group

Sales Manager

Mi sono occupato dell'attività di analisi, compravendita di centrali elettriche da fonte rinnovabile (eolico, fotovoltaico ed idroelettrico).

Giu 2012 ad Ago 2013

Commercialista e Revisore legale

Indipendente.

Mi sono occupato di assistere aziende nella formulazione di piani di marketing, strategie commerciali, analisi e miglioramento dei processi interni, etc.

April 11 – Giugno 2012

Scheuten Solar System

SALES Manager Italy

Responsabile Italia per la vendita di componenti e di impianti.

Feb 10 - Apr 11

Solar Business Management

Business Consultant

Compravendita di progetti e component nel settore eolico e fotovoltaico

March 11- March 12

Future Energy S.r.l.

Business Development Manager

Mi sono occupato di analisi di mercato, dei canali di vendita e piani di crescita e Sviluppo, implementazione e monitoraggio dei piani di azione e dei principali KPIs.

March 2009 – Jan 2010

Energès Gestìon Medioambiental

Sales Manager Italy

Mi sono occupato della formulazione di un piano commerciale, istituzione e formazione di una rete di vendita, di sell in e sell out sul mercato italiano.

Nov 2007 – Jan 2009

MSX International

Parts and Services Zone Manager

Mi sono occupato della formazione, informazione e vendita alla "Rete Autorizzata FIAT" nel comparto "after sale" ovvero di ricambi e componenti attraverso l'implementazione di piani di crescita per la Rete costituita da Dealer, officine, Organizzati e Carrozzerie del Brand Fiat. Seguivo la stessa nel raggiungimento degli obiettivi di budget assegnati e concordavo con loro azioni di allineamento nel caso di scostamenti.

Conoscenze Linguistiche

Ottima Conoscenza della lingua inglese e discrete conoscenza dello Spagnolo.

Hobby ed Interessi

Pratico jogging nel tempo libero e sono un appassionato di Viaggi.

Roma, 02/09/2014

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi di legge.