

RAFFAELE ALLOCCA

nato in Canada nel 1972, residente a Latina
Tel : 328.6747.422 - tel(1): 0773.633.919 - tel(2): 388.06.44.088
e-mail: rafall@alice.it



Stato Civile

Coniugato

Servizio Militare

Assolto

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2016 - oggi

SCHOOL OWNER (IMPRENDITORE) Scuola di lingue e Comunicazione (Morgan School Latina)

Responsabile di tutti i processi dell'Istituto **linguistico**: marketing & sales, Amministrazione Consulenza ai clienti, strategie marketing, consulenza linguistica ai privati e manager aziendali. Coordinavo e motivavo il proprio staff ed elaboravo piani di azione volti al conseguimento degli obiettivi economici prefissati.

2008 - oggi

RESPONSABILE COMMERCIALE ITALY; ESTERO Socomore (Francia - Roma) (quadro CCNL chimica)

Settore chimico industriale : Industria Trasporto: Aerospace/ Automotive /Nautic /Industry/ Ferroviario. Prodotti chimici per i trattamenti, pulizia e protezione delle superficie. Con l'obbiettivo principale di salvaguardare l'ambiente e salute.

- Promozione Tecnico commerciale per soluzioni chimici nei processi trattamenti, pulizie protezione superficiali
- responsabile per tutto il territorio nazionale Italia e Slovenia. e Serbia
- identificare opportunità di sviluppo del mercato;
- sviluppare nuove strategie di Sales and After Sales;
- assicurando anche un **support tecnico** commerciale continuo al Cliente (Long term relationship);
- realizzare il piano di vendita relativo alla propria area monitorandone l'esecuzione, garantendo lo sviluppo della quota di mercato e ottenendo i valori di redditività attesi dall'Azienda;

2005 – 2008

BUSINESS UNIT DIRECTOR Avointeriors S.p.A (Roma)

Settore : Industria Aeronautico/Ferroviario/Nautico. produttore sedili e interni per aerei

- responsabile del Business Unit Team composto da Program Manager, Customer Support Manager, Sales Manager focalizzato su prodotti di un Specifico Mercato;
- identificare opportunità di sviluppo del mercato;
- sviluppare nuove strategie di Sales and After Sales;
- preparare, articolare offerte, contratti (GTA) e negoziazione diretta con i potenziali clienti;
- assicurando un support continuo al Cliente (Long term relationship);

** autorizzazione al trattamento dei dati personali (D. Lgs. 196/2003)**

SALES MANAGER (International)

Settore : Industria Aeronautico/produttore interni Aerei

- identificare opportunità di sviluppo del mercato;
- realizzare il piano di vendita relativo alla propria area monitorandone l'esecuzione, garantendo lo sviluppo della quota di mercato e ottenendo i valori di redditività attesi dall'Azienda;
- preparare, articolare offerte, contratti (GTA) e negoziazione diretta con i potenziali clienti;
- sviluppare e mantenere i rapporti con i clienti attraverso accordi particolari di continuità;
- acquisire importanti valori di fatturato e di quote di mercato in linea con gli obiettivi Aziendali;
- individuare possibili agenti per assicurarsi la partecipazione ed il successo al maggior numero di gare possibili ed impostare un presidio locale, se necessario;
- fornire alla Direzione gli elementi indispensabile per consentire un adeguato benchmarking della concorrenza in termini di macrotrend e di evoluzione prodotto/mercato;

2002 – 2005

SALES MANAGER

Alitalia Spa & Atitech (Roma – Napoli)

Settore : Industria Aeronautico / Servizi di Manutenzione per compagnie Aerei

- identificavo opportunità di sviluppo del mercato;
- realizzavo il piano di vendita relativo alla propria area monitorandone l'esecuzione, garantendo lo sviluppo della quota di mercato e ottenendo i valori di redditività attesi dall'Azienda;
- preparavo, articolavo offerte, contratti (GTA) e negoziazione diretta con i potenziali clienti;
- individuavo possibili agenti per assicurarsi la partecipazione ed il successo al maggior numero di gare possibili ed impostare un presidio locale, se necessario;
- sviluppavo e mantenevo i rapporti con i clienti attraverso accordi particolari di continuità;

1999 – 2001

EXPORT SALES MANAGER

Laminazione sottile Group(Caserta)

Settori : Industria Largo consumo / Produttore imballaggio Alimentare

- identificavo opportunità di sviluppo del mercato;
- realizzavo il piano di vendita relativo alla propria area monitorandone l'esecuzione, garantendo lo sviluppo della quota di mercato e ottenendo i valori di redditività attesi dall'Azienda;
- preparavo, articolavo offerte, e negoziazione diretta con i potenziali clienti;
- sviluppare e mantenere i rapporti con i clienti attraverso accordi particolari di continuità;
- acquisivo importanti valori di fatturato e di quote di mercato in linea con gli obiettivi Aziendali;
- individuavo possibili agenti per assicurarsi la partecipazione ed il successo al maggior numero di gare possibili ed impostare un presidio locale, se necessario.

1998 – 1999

RESPONSABILE ISTITUTO

Istituto Linguistica “ Inlingua” (Caserta)

Settore : attività di addestramento e formazione/ Scuole Private

**** autorizzazione al trattamento dei dati personali (D. Lgs. 196/2003)****

Responsabile di tutti i processi dell'Istituto **Inlingua** : marketing & sales, Amministrazione Consulenza ai clienti, strategie marketing, consulenza linguistica ai privati e manager aziendali. Coordinavo e motivavo il proprio staff ed elaboravo piani di azione volti al conseguimento degli obiettivi economici prefissati.

ALTRE ESPERIENZE PROFESSIONALI

1994 – 2002

DOCENTE INGLESE per l'istituto Linguistico "Inlingua" (CDI Napoli & Caserta)

Settore : attività di addestramento e formazione

Il lavoro consisteva nell'insegnamento per la lingua Inglese commerciale/tecnico ed business internazionale e scolastico ai studenti, adulti e manager.

CONSULENTE AZIENDALE

ISVOR - Fiat Group spa

Settore : attività di addestramento e formazione

Per la docenza d'inglese ai Manutentori Velivoli presso "ISVOR S.P.A.(Fiat Group) di TORINO" corsi finanziati dal governo Italiano (Delibera Giunta Regionale Campania).

Tecnico Archivio NSA Hospital (Naples)

Ero responsabile per l'archivio tutti I documenti e il smistamento di documenti importanti ai vari reparti

FORMAZIONE PROFESSIONALE E STUDI

Master in Marketing and Management presso la " Scuola di Direzione e Organizzazione Aziendale (S.D.O.A.) della Fondazione Antonio Genovesi in Vietri Sul Mare, Salerno.

Corsi su Airline Sales and Marketing Strategies presso la Business School di Alitalia.

Diploma Ragioniere e Perito Commerciale con l'indirizzo di programmatore completata in 1992 , at the 'Istituto Tecnico Commerciale " M. Montessori.(Italy)

Corsi di Consulenza Linguistica, Comunicazione e TEFL

Presso L'istituto cliente " International School of Languages nel 1997 a Roma e Napoli.

Lingue Straniere

Inglese : Madrelingua

Italiano : Madrelingua

Tedesco : Livello Scolastico

Spagnolo : Livello scolastico

** autorizzazione al trattamento dei dati personali (D. Lgs. 196/2003)**

CONOSCENZE INFORMATICHE

Excel, Microsoft Word, As400, Power point and Access, Sap

INTERESSI VARI

Letteratura Straniera, musica, viaggiare e International public relations

CARATTERISTICHE E QUALITÀ PERSONALI:

- Dinamico, e dotato di forte personalità,
- Spiccata attitudine, carattere dinamico e capacità di lavorare in gruppo.
- Orientamento verso i clienti internazionale;
- Determinazione e orientamento agli obiettivi;
- Professionale, maturo, concreto, con capacità di lavorare in autonomia
- Predisposizione ai rapporti interpersonali ed Ottime doti relazionali e comunicative
- Ottima conoscenza delle leve commerciali, economiche internazional