

**Formato europeo per il
curriculum vitae**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	GARUCCIO VINCENZO
Indirizzo	VIA T. ZIRGONE, 110 – 89047 ROCCELLA IONICA (RC)
Telefono	+39 3483678745
E-mail	vincenzo.garuccio@garuccio.it
Nazionalità	ITALIANA
Data di nascita	27 novembre 1968

MOTIVAZIONI DELLA CANDIDATURA

Dopo una ventennale esperienza lavorativa in Lombardia e Piemonte, da circa due anni svolgo l'attività di Ingegnere, come libero professionista, a Roccella Jonica. Rispondendo all'avviso pubblico del 26/09/2016 ho inteso presentare la mia candidatura mettendo a disposizione l'esperienza tecnica e soprattutto gestionale fino ad oggi maturata.

ESPERIENZA LAVORATIVA

dal 2012 alla data attuale

STUDIO DI INGEGNERIA GARUCCIO - progettazione, direzione lavori, consulenza, nei settori:

-Sicurezza sui luoghi di lavoro (D. Lgs. 81/2008 e s.m.i.)

- *RSPP abilitato per tutti i settori ATECO*
- Consulenza ad Aziende ed Enti Locali (Comune di Acqui Terme, Comune di Caselle Torinese, ASL TO 3 di Collegno, ecc.) per la gestione della sicurezza sui luoghi di lavoro
- Convenzione con la Federazione Italiana Medici di Famiglia per consulenza presso gli associati sul D.Lgs. n. 81/2008 e supporto alla redazione del Documento di Valutazione dei Rischi.

-Ingegneria civile

- Progettazione opere d'ingegneria civile, costruzioni edili, manutenzione ordinaria e straordinaria.
- Valutazione della prestazione energetica degli edifici e analisi delle soluzioni progettuali per il suo miglioramento.

-Impianti Elettrici

- Progettazione o consulenza per la progettazione di impianti elettrici e speciali di complessi residenziali e/o industriali, edifici scolastici, luoghi di pubblico spettacolo, caserme, strutture sanitarie, ambienti a maggior rischio in caso d'incendio e/o con pericolo di esplosione, ecc.
- Progettazione o consulenza per la progettazione di impianti fotovoltaici.
- Valutazioni dei rischi e classificazione delle zone pericolose in luoghi con pericolo di esplosione.
- Valutazioni dei rischi di fulminazioni dirette ed indirette di edifici e strutture.

-Information and Communication Technology

- Consulenza presso le Aziende e la Pubblica Amministrazione.
- Analisi delle esigenze dei Clienti, realizzazione di offerte tecnico-commerciali con le soluzioni di ICT ottimali per i Clienti.

dal 2014 alla data attuale	A&C S.R.L. ED MCJ S.R.L.
dal 2012 alla data attuale	<p>Ho svolto l'attività di consulente esterno occupandomi di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Start-up</i> di una rete tecnico-commerciale dedicata alle verifiche periodiche degli impianti elettrici presso le Aziende ed in particolare <i>recruiting</i> e responsabilità tecnico-commerciale della rete di consulenti.
2011-2012	CONSORZIO SOLVING
Principali mansioni e responsabilità	<p>Svolgo l'attività di consulente esterno occupandomi di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Docenze di corsi di formazione in materia di igiene e sicurezza nei luoghi di lavoro, di applicazione del D.lgs. n. 81/2008 e s.m.i., corsi RSPP, RLS, generale e specifica per lavoratori, ecc. • Redazione di tutta la documentazione necessaria per ottemperare agli adempimenti normativi in materia di sicurezza ed igiene nei luoghi di lavoro e supporto nell'iter burocratico
2011-2012	FOLLOW ME S.R.L. (VODAFONE BUSINESS)
Principali mansioni e responsabilità	<p>-Responsabile Vendite</p> <p>Rispondendo direttamente alla Direzione Generale, ho operato nel mercato <i>business</i> coordinando i Top Seller, i Responsabili delle filiali, della <i>Customer Base</i>, del <i>Back Office</i> e del <i>Telemarketing</i>, conseguendo il consolidamento e l'espansione della rete di vendita mediante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • determinazione delle strategie per l'acquisizione del personale di vendita • scelta delle strategie riguardo <i>target</i>, obiettivi e profilo del personale di vendita • individuazione del <i>target</i> Clienti per le attività di <i>Telemarketing</i> (sia interno, sia esterno) • determinazione degli obiettivi commerciali per le attività di <i>upselling</i> sulla <i>Customer Base</i> • gestione e coordinamento delle filiali aziendali <p>Gestivo le seguenti risorse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - n° 1 Assistente personale - n° 5 Top Seller - n° 3 Responsabili di filiale - n° 20: Agenti di vendita - n° 4 Addetti alla <i>customer base</i> - n° 3 Addetti al <i>back office</i> - n° 1 Responsabile del <i>telemarketing</i> con circa 20 operatori
2001-2011	FASTWEB S.P.A.
Principali mansioni e responsabilità	<p>-Area Manager Business (2011-2007 sede di Torino)</p> <p>Rispondendo al Responsabile commerciale Italia, ho avuto la responsabilità di potenziare lo sviluppo dell'area <i>business</i> sul territorio italiano (ricerca agenzie di vendita, formazione e affiancamento alla rete commerciale per l'acquisizione di clienti), coordinando mediamente più di 60 risorse conseguendo la creazione di una nuova rete di vendita e di una nuova modalità di vendita (divenuta modello aziendale) e la gestione della vendita di servizi per 1,5 M €/anno nel mercato Italia</p> <p>Gestivo le seguenti risorse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - n° 4 Responsabili di Agenzia di vendita - n° 60 Agenti di vendita <p>-Responsabile supporto commerciale (2004-2007 sede di Milano)</p> <p>Rispondendo al Responsabile commerciale Italia, mi sono occupato della formazione e nel supporto commerciale in HQ mediante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • gestione delle trattative tecnico-commerciale con i grandi client • gestione e supporto tecnico-commerciale della forza vendita indiretta consumer e business • gestione di 2 risorse interne (area presales) • progettazione e pianificazione dei percorsi formativi della forza vendita esterna e dei responsabili d'area • formazione tecnica (telefonia, <i>networking</i> e servizi a valore aggiunto) ai neoassunti e aggiornamento alla rete di vendita già esistente • project Manager per la realizzazione di applicativi WEB a supporto della forza vendita

• ricerca, contatto e contrattazione con fornitori e consulenti

-Responsabile Vendite Italia – Distretti industriali (2004-2002 sede di Milano)

In tale qualità, ho operato sia nella rete vendita diretta, sia in quella indiretta, e come interfaccia con tutte le funzioni aziendali coinvolte nell'ideazione, progettazione e implementazione dei servizi offerti e del post vendita, conseguendo la *startup* di un canale di vendita diretta e indiretta con l'ausilio di una nuova tecnologia di connettività, proponendo i nuovi servizi mediante tecnologie *wholesales* e raggiungendo un fatturato di 5 M€ nel primo anno di attività

-Presales Business (2002-2001 sede di Milano)

In tale qualità, mi sono occupato del supporto tecnico di tutta la rete nazionale di vendita indiretta rivolta ai Professionisti e alle Aziende, partecipando, nella Direzione Vendite Indirette, allo *startup* di FastWeb (sino ad allora assente sul mercato), mediante:

- ideazione e la progettazione di tutta la formazione tecnica alla rete di vendita
- supporto diretto ai venditori nelle trattative più complesse, sia per gli aspetti tecnici, sia per quelli puramente commerciali
- ideazione di offerte tecniche commerciali customizzate per i grandi clienti, che ho sempre acquisito e gestito personalmente

1998-2000

C.S.E.A. S.P.A. – TORINO

Docente di corsi di informatica

1996-1998

REGIONE PIEMONTE

Docente di corsi sulla valutazione dei rischi nei luoghi di lavoro (D.lgs. 626/94).

1996

COMUNE DI TORINO

Digitalizzazione di planimetrie mediante AutoCAD

1992

TORINO ESPOSIZIONI

Verifica della conformità degli impianti elettrici degli stand alla normativa.

1992-1996

STUDI TECNICI

Elaborati progettuali in AutoCAD

Computo metrico e preventivi utilizzando software per Windows

Realizzazione di software per ingegneria civile strutturale, impianti di illuminazione stradale e di ingegneria elettrotecnica.

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE,
ABILITAZIONI PROFESSIONALI**

2014

Abilitato al ruolo di Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione (RSPP) per tutti i settori ATECO

2009

Iscrizione all'albo certificatori della Regione Piemonte con matricola n. 100839

2001

Iscrizione all'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Reggio Calabria - sez. A, n. 2182

2000

Laurea in **Ingegneria Elettrotecnica** presso il Politecnico di Torino, con il punteggio di 90/110
Tesi sperimentale dal titolo "Simulazione dinamica di azionamenti elettrici in campo aerospaziale"

1987

Diploma di Maturità Tecnica Industriale (specialità **elettrotecnica**) con il punteggio di 60/60

CORSI DI FORMAZIONE

Sistema di gestione integrato ambiente, energia e sicurezza

Forte chance - Torino

Impianti fotovoltaici

Forte chance - Torino

Fondamenti di Reti e Internet

TEACH – Milano

Comunicazione

Network Consulting - Milano

Leadership

Network Consulting - Milano

Negoziare interpersonale

HR - Milano

Sicurezza delle reti

Rigel - Milano

Personal Impact
Tecniche negoziazione win-win
Corso di Inglese

Varriale Consulting -Milano
Varriale Consulting - Milano
British School of English - Torino

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRE LINGUE

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

INGLESE

Buona
Buona
Buona

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

Ottima conoscenza del pacchetto MS Office
Ottima conoscenza del software certificato Namirial S.p.A. per realizzazione di Attestati di Prestazioni Energetiche, diagnosi energetiche, gestione della sicurezza sui luoghi di lavoro nei cantieri, nelle Aziende e nella Pubblica Amministrazione
Linguaggi di programmazione e vari applicativi di uso comune ed ingegneristici (AutoCAD, ecc.)
LAN, WAN e reti avanzate di fonia e dati
Tecnologie e Servizi connessi al mondo Internet

PATENTI

Auto B
Patente nautica senza limiti vela e motore

ULTERIORI INFORMAZIONI

In tutte le esperienze aziendali ho sempre lavorato con degli obiettivi e relativi incentivi sempre raggiunti. Questo ha sempre comportato un orientamento massimo al risultato ed alla qualità del lavoro svolto, prestando la massima attenzione al Cliente, gestendo oculatamente i budget a disposizione e prestando la massima attenzione alla gestione delle Risorse Umane sotto la mia responsabilità.

Per autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi e per gli effetti del D.lgs. 196/2003.