

**Dott. Marco Baldoni – ~~Via XXXXXXXXXXXXX, 30~~ 06039 Trevi (PG)**



## **CURRICULUM PROFESSIONALE**

### Dati Anagrafici

Marco Baldoni  
nato a Foligno (PG) il 05/12/1962  
con sede a Foligno(PG) -~~Via XXXXXXXXXXXXX, 30~~  
Nazionalità Italiana  
XXXXXXXXXXXX

### Istruzione

- Diploma di Maturità Scientifica, conseguito presso il Liceo Scientifico G. Marconi di Foligno;
- Laurea in Giurisprudenza ad indirizzo economico, conseguita presso l'Università degli Studi di Camerino in data 13.11.1987.
- Conseguimento, dopo due anni di frequenza, dell'Attestato di idoneità a sostenere il concorso pubblico per la nomina a notaio, rilasciato dalla Scuola del Notariato di Perugia (anni 1988/90);
- Conseguimento dell'iscrizione all'Albo degli Agenti Generali di Assicurazione .

### Lingue Straniere

- Buona conoscenza della lingua inglese, scritta e parlata;

### Corsi di Formazione

- Tecniche comunicative scritte ed orali, con la Soc. RYLA di Milano;
- Tecniche di vendita, con le Compagnie assicurative: Centurion, Prudential Vita;
- Tecniche di vendita, con la società Inn Capital Investments, società finanziaria del gruppo Benetton;

- Tecniche di vendita ed Elementi di Programmazione Neurolinguistica con il gruppo World Gem;
- Tecniche di gestione delle risorse umane nelle reti di vendita, presso il R.Y.L.A. di Milano.
- Corso di formazione su Diamanti e Perle tenuto da esperti dell' I.G.I.
- Le Dinamiche del Marketing Funzionale ed Operativo, presso l'Università degli Studi di Perugia.
- Master in Analisi e Gestione delle Risorse Umane presso la Facoltà di Psicologia dell'Università di Roma 1

### Esperienze Lavorative in sintesi

1987/1989:	Praticantato Notarile e Legale presso due studi professionali di Foligno;
1989/1991:	INN CAPITAL INVESTMENTS società del gruppo finanziario Benetton;
1991/1997:	Centurion Assicurazioni; Prudential Vita; Bayerische;
1997/2000:	Alfieri&St. John S.p.a.del gruppo Casa Damiani
01/2001-08/2001:	Zancan Gioielli S.p.a.
09/2001-05/2007:	Zancan Gioielli S.p.a.
05/2007-12/2009:	Facco Corporation s.p.a. gruppo Mariella Burani
01/2009 – 10/2011:	MC STERLING s.r.l.u. gioielli in argento
10/2011 - 09/2013	Lorenz s.p.a. Orologi
09/2013 - 01/2015	Nardelli Luxury spa ( Liujo )
02/2015- 2017 :	Settore abbigliamento ed accessori
01/2019 - 12/2019 :	Direzione vendite e marketing Italia Candrè group
01/2020-actual:	Responsabile commerciale Mediterraneo gioielli

### Esperienze Lavorative

#### **01/2020-actual:**

Responsabile commerciale per la Mediterraneo gioielli (gioielli in argento)

#### **01/2019-12/2019 :**

#### **Candrè Group**

Gestione di 20 agenti operanti sull'intero territorio italia, definizione strategie di vendita e mkt; Problem solver. Analisi dati di vendita, redazione budget, affiancamento agenti in zone problematiche o in presenza di "grandi clienti".

#### **02/2015 - 2017:**

#### **Ideazione e realizzazione del franchising Marta Rossetti**

Franchising nel settore abbigliamento ed accessori moda di livello medio alto con particolare attenzione alla creazione del trend ed alla gestione dei franchisor

#### **09/2013 - 01/2015 :**

#### **Nardelli luxury s.p.a.**

Area manager dapprima centro nord, poi la suddivisione è stata verticale nel senso che svolgevo tale attività con riguardo alle regioni che si affacciano sul mar adriatico.per il marchio **Liujo luxury**.  
Riferendo direttamente al titolare ed al direttore generale. Gestione di 12 agenti

**10/2011 - 09/2013**

**Lorenz s.p.a.**

Sales & Marketing Consultant Italia per le linee: Lorenz - Laurens - Laurens basic - Bino - Lacoste.  
Gestione di 22 agenti

**01/2009- 10/2011**

**MC STERLING:**

Gestione delle risorse umane:

Direttore commerciale Italia della MC STERLING per la linea gioielli uomo/donna; gestione di 25 agenti plurimandatari.

**05/2007- 12/2009**

**Facco Corporation**

Area manager Italia

Gestione risorse umane:

Gestione di 35 agenti mono e plurimandatari per le cinque linee del gruppo Facco Corporation: Facco Gioielli; Charms&Charms; Braccialini; Baldinini; Sweet Years

Ideatore del progetto di franchising del marchio per l'apertura di negozi in franchising sul territorio nazionale.

Gestione del personale interno dell'azienda con l'incarico specifico di riorganizzazione aziendale in virtù dell'acquisizione della stessa da parte del gruppo BRACCIALINI

**09/2001-05/2007:**

**Zancan Gioielli S.p.a.**

Responsabile Commerciale e Vendite Italia con la gestione dei grandi accordi ( Sarni, Stroili ).

Gestione di 14 agenti mono mandatarari per le quattro linee ( gioielleria uomo/donna-accessorio uomo/donna)

Marchi, Zancan gioielli e Zero by Zancan.

**01/2001-08/2001**

**Zancan Gioielli S.p.a.**

Responsabile di zona per le regioni: Umbria, Marche, Abruzzo e Molise della neonata linea Uomo.

**1997/2000**

**Alfieri & St. Jonh S.p.a. Gruppo Casa Damiani**

Responsabile di Zona per le regioni Umbria, Marche, Abruzzo, Molise e Lazio.

**1991/1997:**

**Centurion Assicurazioni, Prudential Vita, Bayerische,**

Agente Generale di Assicurazioni, socio amministratore dello Studio Operativo Consulenze operante nel settore della consulenza finanziario/assicurativa; responsabile della formazione e gestione dei consulenti per conto delle mandanti, per l'area Centro.

**1989/1991:**

**INN CAPITAL INVESTMENTS società del Gruppo Finanziario Benetton**

Addetto alla ricerca e formazione dei consulenti

Responsabile commerciale e vendite della rete di consulenza del centro Italia;

**1987/1989:**

**Praticantato Notarile e Legale presso due Studi professionali di Foligno;**

#### Conoscenze Informatiche

Ottima conoscenza dei più diffusi sistemi di video scrittura, e di programmi quali: Excel, Powerpoint, ed utilizzo di Internet.

#### Hobby e sport:

#### Istruttore di KITESURF- ciclismo

Ho maturato la capacità di lavorare per obiettivi, gestione delle risorse umane sviluppata attraverso la definizione di target da raggiungere, una forte capacità organizzativa e di pianificazione attraverso le attività di visita e di gestione del portafoglio clienti; competenze spiccate nell'ambito del marketing nelle sue forme più usuali del marketing territoriale, di prodotto, di strategia.

la predisposizione al problem solving, data dall'approccio collaborativo adottato negli incontri con i clienti, finalizzato alla comprensione delle loro esigenze e all'individuazione della soluzione più idonea; ottima capacità di ascolto e di comunicazione, nonché spirito di gruppo e capacità di coinvolgere gli altri collaboratori verso il conseguimento di obiettivi comuni;

la gestione di reti commerciali in aziende modernamente organizzate, dimostrando una forte Leadership e concretezza operativa con eccellenti capacità di gestire e motivare i collaboratori.

DATI PERSONALI

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

Dott. Marco Baldoni

Dott. Marco Baldoni – ~~XXXXXXXX~~ 06034 Foligno (PG).  
tel. ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~