

CURRICULUM VITAE

Nome e cognome: Paolo Benzo
Luogo e data di nascita: Torino, 9 agosto 1960
Residenza: Romentino (NO) –28068 , via Galliate, 3/b
Telefono Casa : ++ 39 (0) 321 867231
Cellulare: ++ 39 348 4752889
Indirizzo Email personale: paolobenzo@libero.it

Titolo di studio Laura in Economia e Commercio presso l'Università Statale di Genova

Lingue straniere___ Inglese e Francese

Esperienze lavorative

Da gennaio n2014 ad oggi Agente e consulente presso la società KFI Trade srl società leader italiana per la distribuzione delle tecnologie di identificazione automatica (sistemi di stampa, lettura, elaborazione locale e trasmissione dati utilizzando sia Barcode che RFID).

Da maggio 2004 al 31-12-2014 Agente per Pluriservice Solutions srl, gruppo Pluriservice, società leader italiana per la distribuzione delle tecnologie di identificazione automatica (sistemi di stampa, lettura, elaborazione locale e trasmissione dati utilizzando sia Barcode che RFID). Le mie attuali mansioni prevedono la gestione e lo sviluppo di progetti su grandi clienti privati in Piemonte e Lombardia. La mia attività si svolge sia attraverso l'attività diretta sugli utenti finali, sia tramite la collaborazione con terze parti.

Collaborazione commerciale con TGI Tank Gauging Italia, per la distribuzione di sistemi di controllo dell'erogazione dei carburanti nelle aziende di trasporto pubblico e privato. Le mie mansioni prevedono lo sviluppo con l'azienda delle azioni di marketing per presentare i prodotti sul mercato, la gestione di partner tecnici sul territorio e la gestione del ciclo di vendita dei progetti.

Da Novembre 2002 a marzo 2004: Sales Business Unit Director in SYMBOL TECHNOLOGIES ITALIA S.r.l., filiale italiana della SYMBOL TECHNOLOGIES Inc. Long Island, New York, USA

La mia attività era il raggiungimento di un budget di vendita di prodotti e servizi attraverso lo sviluppo dei mercati Manufacturing, Field Force

Automation, Transportation & Logistic tramite la gestione di un gruppo di due commerciali e una persona tecnica di prevendita. La mia mansione prevedeva anche la selezione delle persone che avrebbero composto il team e la loro assunzione. Le soluzioni proposte erano relative al tracciamento dei materiali ed alla acquisizione di dati dal campo utilizzando le tecnologie mobili

***Da Luglio 2000
A Ottobre 2002:***

Direttore Commerciale e Amministratore Delegato di BRAIN Italia S.r.l., filiale italiana della BRAIN International, una SW House multinazionale tedesca specializzata nella produzione di applicazioni di Supply Chain Management nel mercato Automotive Suppliers .

La mia attività comprendeva la gestione della filiale italiana (7 persone), lo sviluppo commerciale del mercato italiano sia direttamente che coordinando un commerciale ed una risorsa di marketing, il confronto quotidiano con il direttore tecnico per il controllo della gestione dei progetti di implementazione delle soluzioni SW.

Come amministratore delegato riferivo al Board of Director in Germania

***Da Settembre 1998 a
Giugno 2000***

Direttore commerciale in VANENBURG BUSINESS SYSTEM Italy, filiale italiana of VANENBURG BUSINESS SYSTEM Inc. Holland. Obiettivo della mia attività era la vendita di progetti di implementazione del SW ERP Baan. La mia mansione coinvolgeva il raggiungimento di un budget di vendita attraverso il coordinamento di 5 funzionari commerciali distribuiti su tutto il nord Italia.

In questa posizione riportavo direttamente al direttore generale dell'azienda Italiana

***Da Luglio 1996 a Luglio
1998***

Responsabile commerciale in SYMBOL TECHNOLOGIES ITALY, filiale italiana di SYMBOL TECHNOLOGIES Inc. Long Island USA. Per lo sviluppo del mercato Manufacturing e T&L.

La mia mansione era quella di sviluppare un mercato che allora era nuovo per la società, molto più presente nel mercato retail. I prodotti da proporre erano lettori barcode, terminali portatili e reti wireless, il target di azione era quello delle aziende leader nei mercati verticali di riferimento

***Da Maggio 1991
Giugno 1996***

Funzionario commerciale in SSA Italy, filiale italiana della SSA inc. Chicago Ill..

La mia attività era la vendita della soluzione SW della SSA, il BPCS, sistema di pianificazione e controllo della produzione integrato ad una gestione contabile. Le aziende di riferimento erano principalmente metal

meccaniche, chimiche e farmaceutiche, di dimensioni medio grandi.

***Da Febbraio 1990 to
Aprile 1991***

Funzionario commerciale in TESEO, SW House della banca popolare di Milano.

La mia attività era quella di sviluppare progetti nel mercato bancario, sia interno che esterno.

***Da Aprile 1989 a Marzo
1990***

Funzionario commerciale in SIPAC, società italiana di distribuzione di materiale informatico compatibile con i sistemi IBM.

La mia attività era la vendita di materiali e di servizi di manutenzione sui sistemi IBM (S34xx, S36xx, S38xx, Serie 1)

***Da Novembre 1986 a
Marzo 1989***

Programmatore in LCS, SW house operante nel mercato bancario. La mia attività consisteva nello sviluppo di programmi in Cobol, DL1, Assembler, in ambiente CICS, utilizzando DB sequenziali e relazionali (DB2)