

Giuliomaria Turco

Nato a Verona 29/03/1982 - V



Export Manager Senior

10 anni di esperienza in ambito Export e nella direzione commerciale Export

Approccio dinamico e collaborativo nell'affrontare le sfide multiple e complesse da diverse angolazioni. Capacità, competenze ed un pragmatismo innato per portare a termine soluzioni concrete. Ottime capacità manageriali plurifunzionali e differenti competenze interaziendali con un forte istinto alla leadership ed alla gestione dei collaboratori. Capacità di direzione generale e visione strategica nella risoluzione dei problemi e nella gestione delle criticità. Abilità comprovate in mansioni sfidanti e facilità nell'apprendere e comprendere le situazioni in differenti ambiti e divisioni aziendali. Conoscenza di diversi settori commerciali e merceologici quali il settore alimentare, abbigliamento e chimico farmaceutico

Aree di competenze:

Pianificazione strategica di business
Pubbliche relazioni & media
Gestione risorse umane
Team building

Pianificazione di vendite e marketing
Direzione e negoziazione rete vendite
Negoziazione & relazioni strategiche
Logistica aziendale

ESPERIENZE PROFESSIONALI

GIANLUCA MECH SPA e GIANLUCA MECH IBERIA SL (Alimentare) 2017 - 2021

Entrato in azienda per far nascere il dipartimento Export. In poco meno di due anni l'azienda è entrata in 15 mercati Europei con lo sviluppo di un fatturato pari al 10% del fatturato globale aziendale. Attualmente svolgo la mansione di Export Manager e sono Amministratore Unico della società spagnola

Contributo:

- Ideato e strutturato l'Ufficio Export con una collaboratrice (back office)
- Scouting clienti,
- Creazione di 3 filiali europee ed extra europee,
- Creazione metodo per la stesura del dossier di registrazione dei prodotti,
- Ottimizzazione della logistica verso i clienti

SPECCHIASOL SRL (Chimico - Farmaceutico) Dicembre 2008 – Febbraio 2017

Assunto nella fase iniziale di sviluppo dell'Export, inizialmente come Export Area Manager per il far east, ho sviluppato, attraverso fiere ed incontri Business to Business, collaborazioni con distributori Cinesi, Giapponesi, Coreani e a Singapore. Promosso ad Export Manager ho sviluppato principalmente il mercato europeo che da qualche anno risultava statico aprendo una filiale in Russia e Spagna.

Contributo:

- Strutturato l'ufficio Export con 2 collaboratrici (back office)
- Scouting clienti
- Creazione di 2 filiali europee ed extra europee

FARMACIA ARMANI VERONA (Farmacista) Marzo - Dicembre 2008

Farmacista addetto alla vendita al banco

Contributo:

- Vendita prodotti farmaceutici
- Sviluppo del comparto Fitoterapico

MELEGATTI SPA (Alimentare) Settembre 2001 – Marzo 2008

Laboratorio Controllo Qualità e Ufficio Ricerca e Sviluppo

Contributo:

- Analisi chimico-fisiche e organolettiche del prodotto
- Controllo qualità della produzione e del processo produttivo
- Sviluppo nuovi prodotti

CORSI DI STUDIO

Esame di Stato per l'abilitazione all'esercizio della Professione di Farmacista – UNIPD

Laurea Magistrale in Farmacia – Università degli studi di Padova

Diploma di maturità scientifica – Istituto "G. Fracastoro" Verona

CORSI FORMATIVI

"Export Management" – Executive Master - 24 ore Business School (Milano)

"Strategia ed internazionalizzazione d'impresa" – Short Master - Action Consulting (Pesaro)

"Management e Gestione Aziendale" – Short Master - CCIA Verona e Verona Innovazione (Verona)

"Auditor Interno" - UNI EN ISO 9001 e 19011 – Certiquality (Milano)

COMPETENZE INFORMATICHE e LINGUISTICHE

Buona conoscenza del pacchetto Office (ottima conoscenza di Excel)

Buona conoscenza di pacchetti contabili e di business intelligence (Vela, Board)

Ottima conoscenza della lingua Inglese (scritta e parlata)

Buona conoscenza della lingua Spagnola (scritta e parlata)