

Curriculum Vitae



Cognome **CALEFFI**
Nome **STEFANO**
Abitazione **Via Tagliate, 40**
Ufficio **Via Sabbioni, 13/a**
Residenza **Mirandola (Mo)**
Cellulare **393 3355960**
Fax **1782744600**
E-mail **stefano.ca63@gmail.com**
Luogo e data di Nascita **Mirandola il 02 gennaio 1963**

Scuola **Media Inferiore + 4 anni di ragioneria (ma non finita)**

Servizio Militare **Assolto 83/84**

Sport praticati **Western riding (equitaz americana) / sci
Tecnico Federale II° liv. per Federeazione Italiana Sport
Equestri "Equit. Americana"**

Hobbies personali **Formazione, Comunicazione, Lettura,**

Iscr.Albi **Iscritto CCIAA di Mo dal 1989
Rep. Agenti e Rappresentanti Prov. Mo
Sez. E del RUI Assicurativo n° E000125913 del 05/2006**

Date attivita' lavorative svolte :

1981 / 1983 Collaboratore familiare negozio abbigliamento

1983 / 1984 Servizio militare

1984 / 1985 Agente di commercio per Modena e prov. settore alimentare

1986 / 1989 Collaboratore familiare negozio abbigliamento

1989 / 1996 Co-responsabile Commerciale per grossi Importatori di pesce fresco e surgelato per il mercato italiano

1996 / 2005 Responsabile Commerciale di primarie Aziende di Alimentari Estere x mercato italiano Dal 2001 al 2005 con zona di pertinenza sud Italia

2001/ 2007 Mi sono divertito in alcuni MLM – Network Marketing -
Sono stati anni con tanti amici e di tanta tanta esperienza

2005 / ora Gestione società di servizi in campo formativo; creazione convenzioni; creare, seguire, gestire reti commerciali per diverse realtà commerciali.

Descrizione attività svolte:

- 1981 / 1983 **Collaboratore familiare nel negozio abbigliamento di famiglia**, con l'incarico di commesso e recupero crediti
- 1984 / 1985 **Agente di commercio per Modena e prov. settore alimentare per Azienda grossista in Bologna**, con l'incarico di incrementare la Clientele (+40%) e ricerca di prodotti o rappresentanze nuove (+6 az)
- 1986 / 1989 **Collaboratore familiare nel negozio abbigliamento di famiglia**, con l'incarico di commesso e recupero crediti
- 1989 / 1996 **Co-responsabile Commerciale per grossi Importatori Ittici** con l'incarico di incrementare la clientela (in 5 anni la clientela costante è quintuplicata), vendita prodotti (incremento +30% anno; fatt. da 800 milioni a 4,5 miliardi di lire), ricerca di nuovi prodotti. Gestione delle scorte di magazzino.
- 1996 / 2005 **Responsabile commerciale di aziende Estere x mercato italiano** con l'incarico di incrementare clientela (gestione di un fatturato di 5/7 miliardi lire ultimi 5 anni ho aperto ex-novo la zona 4 Nielsen e ricercato prodotti da inserire nella gamma già consolidata) Gestione e formazione della rete vendita dei clienti su i miei prodotti. Gestione ordini e delle scorte di magazzino.
- 2005 / ora **Gestione autonoma mia società di servizi**
Ricerca nuovi prodotti da inserire nel mercato. Creare e seguire convenzioni con e per Associazioni, Società, Aziende. Relatore in corsi di formazione, presentazione, coaching. Creazione, selezione, gestione e formazione di reti commerciali vendita di clienti / aziende su i miei prodotti.
- 2006 / ora **Coaching personali e Formazione on-line**
Coaching on-line, creazione di strategie di vendita, corsi di vendita formazione, motivazione, supporto strategico per aziende e privati .

Note personali:

- buona interrelazione con le persone,
- facilità di creare gruppo di lavoro,
- ottima intuizione e capacità di risoluzione di problemi commerciali aziendali o del personale,
- buona possibilità di creare collaborazioni e/o convenzioni

Corsi di formazione frequentati:

Formazione accademica in azienda dal 1989

C.C.I.A.A. Bologna	Abilitazione Agente Commercio
Modena (Italia)	Abilitazione alla professione di Agente di Commercio
Gruppo Commerciale	<u>Strategia e Negoziazione</u>
Bologna (Italia)	Corso di strategia, tattica e negoziazione nella vendita
Gruppo Commerciale	<u>Time Management</u>
Bologna (Italia)	Corso di Time Management per Dirigenti Aziendali
Gruppo Commerciale	<u>Comunicazione</u>
Bologna (Italia)	Cos'è la comunicazione, tattiche di comunicazione
Gruppo Commerciale	<u>La vendita come passione</u>
Bologna (Italia)	Consapevolezza e coerenza nel lavoro

Formazione accademica in azienda dal 1989

Con diverse società di formazione ho frequentato corsi di:
Comunicazione finalizzata alla vendita
Gestione e motivazione reti commerciali
PNL

Formazione accademica personale dal 1995

Futus Corporation	La Sfida della Guida
Venezia (Italia)	Creare gruppo; motivazione e gestione risorse
Futus Corporation	La Retorica
Vicenza (Italia)	Comunicazione, atteggiamento;
Futus Corporation	La Gioia di vendere
Venezia (Italia)	Cosa significa vendere la propria figura
Futus Corporation	Elementi costitutivi del lavoro di guida
Sharm el Sheikh	Regole gruppo; Delega e controllo
Futus Corporation	Motivazione di Produzione
Pomezia (Italia)	I dati come motivazione
Futus Corporation	Dialettica e Retorica
Parma (Italia)	Comunicazione
Futus Corporation	Analisi e Gestione
Affi (Italia)	Comunicando e motivando, Come?
Futus Corporation	Guidare con Autorità
Affi (Italia)	Gestione e Riconoscere i componenti del gruppo; Stili di guida

Distintamente

Caleffi Stefano

Nota: chiedo la massima discrezionalità sulle informazioni qui indicate.

Legge privacy: Autorizzo il trattamento dei miei dati secondo quanto previsto dalla legge n. 196/2003 sulla privacy