

**MODELLO EUROPEO PER IL  
CURRICULUM VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome **CAVALLARI FABIO**  
Indirizzo **VIA EDERA 31, 44121 FERRARA**  
Telefono **Fisso +39 053291937 Mobile +39 3494628683 - +39 3929208544**  
E-mail **fabiocavallari.fc@gmail.com**  
Linkedin **[linkedin.com/in/fabiocavallari1980](https://www.linkedin.com/in/fabiocavallari1980)**

Nazionalità **Italiana**  
Data di nascita **05/08/1980**

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a) Dal 27/01/2020 a tutt'oggi
- Nome dell'azienda e città Enerblu Cogeneration Srl – Via Enrico Fermi 12/A, Lonigo (VI)
- Tipo di società/ settore di attività Settore cogenerazione. Progettazione, industrializzazione, produzione e commercializzazione di impianti, macchinari ed apparecchiature destinate alla cogenerazione dell'energia, allo scambio termico, al condizionamento ed alla refrigerazione, nonché fornitura di tutti i servizi pre e post vendita
- Posizione lavorativa Sales manager - Sales & Marketing Director
- Principali mansioni e responsabilità Creazione, aggiornamento e gestione della rete commerciale Italia (circa 20 agenzie di rappresentanza, 50 procacciatori, 30 E.S.Co. per un fatturato di circa 6M)  
Analisi di mercato e analisi dei costi per definizione dei listini di vendita  
Definizione del budget di vendita in base alla classe merceologica di vendita  
Vendita dei contratti di service e ricambistica  
Supporto alla rete commerciale estero per incrementare il numero dei distributori  
Corsi di formazione tecnico/commerciali  
Gestione del marketing aziendale
- Date (da – a) Dal 01/03/2013 al 31/07/2019
- Nome dell'azienda e città Galletti Spa – Cetra Srl (Galletti Group) - Via Romagnoli 12/A, Bentivoglio (BO)
- Tipo di società/ settore di attività Settore condizionamento, condizionamento di precisione, refrigerazione, riscaldamento, trattamento dell'aria, VMC ed energie alternative a basso impatto ambientale
- Posizione lavorativa After sales manager & Service sales manager
- Principali mansioni e responsabilità Gestione dei rapporti con i clienti italiani ed esteri (circa 50 distributori, 150 centri assistenza Italia, 50 clienti direzionali,...)  
Gestione commerciale dei centri assistenza per un fatturato 2018 di circa 3M (fornitura di prodotti finiti) con crescita annua del 10% circa  
Selezione e ricerca dei centri assistenza tecnica  
Affiancamento alla rete vendita Italia ed Estero per la fornitura delle unità e stesura di contratti per fornitura di servizi  
Definizione della politica di vendita dei ricambi (Stesura dei contratti di fornitura, organizzazione e gestione logistica, gestione del magazzino interno e dei magazzini dislocati, definizione dei listini) per un fatturato di circa 5M

- Definizione dei contratti di estensione di garanzia, manutenzione ordinaria, full service per un fatturato 2018 di circa 2M  
 Gestione noleggio unità per un fatturato di circa 1M  
 Gestione del ritiro di unità obsolete e loro smaltimento. Definizione delle nuove unità per la loro sostituzione  
 Definizione del budget di vendita prodotti finiti/ricambi e costi garanzia  
 Definizione e strategia per il raggiungimento KPI. Obiettivi raggiunti al 100% nell'ultimo triennio  
 Gestione del personale post-vendita (interni ed esterni), team di circa 15 persone  
 Formazione del personale interno ed esterno (distributori, centro assistenza, clienti direzionali,...)  
 Gestione tecnica ed amministrativa dei claim, oltre 5k claim/anno, relativi alle difettosità delle unità attraverso l'utilizzo di CRM aziendale  
 Gestione dei rapporti tra vari reparti (ufficio tecnico, qualità, produzione,...)  
 Interventi tecnici presso clienti
- Date (da – a) Dal 15/09/2011 al 01/03/2013
  - Nome dell'azienda e città GH Service Srl (Galletti Group) Via Romagnoli 12/A, Bentivoglio (Bo)
  - Tipo di società/ settore di attività Settore condizionamento, condizionamento di precisione, refrigerazione, riscaldamento, trattamento dell'aria, VMC ed energie alternative a basso impatto ambientale
  - Posizione lavorativa Export After sales manager – Export sales service manager
  - Principali mansioni e responsabilità
    - Gestione dei rapporti con i distributori esteri
    - Definizione della politica di vendita dei ricambi
    - Definizione dei contratti di estensione di garanzia, manutenzione ordinaria
    - Gestione noleggio unità
    - Definizione del budget
    - Definizione e strategia per il raggiungimento KPI
    - Formazione del personale dei distributori esteri
    - Gestione tecnica ed amministrativa dei claim relativi alle difettosità delle unità
    - Gestione dei rapporti tra vari reparti (ufficio tecnico, qualità, produzione,...)
    - Interventi tecnici presso clienti
- Date (da – a) Dal 01/09/2009 al 15/09/2011
  - Nome dell'azienda e città Associazione Repetita Iuvant
  - Tipo di società/ settore di attività Centro servizi scolastici - Formazione
  - Principali mansioni e responsabilità
    - Gestione del personale, circa 50 docenti, e organizzazione dei programmi di lavoro per circa 200 utenti/anno
    - Marketing e vendita del servizio
- Date (da – a) Dal 20/10/2010 al 15/09/2011
  - Nome dell'azienda e città CPF Via della Resistenza 3, Codigoro (Fe)
  - Tipo di società/ settore di attività Centro di formazione
  - Principali mansioni e responsabilità
    - Docente per il percorso di formazione "Costruttore su macchine utensili" in qualità di esperto
    - Effettuare la manutenzione degli impianti elettromeccanici
- Date (da – a) Dal 29/9/2010 al 15/9/2011
  - Nome dell'azienda e città Istituto "Opera Don Calabria, città del ragazzo" Viale Don G. Calabria 13, Ferrara (Fe)
  - Tipo di società/ settore di attività Centro servizi scolastici - Formazione
  - Principali mansioni e responsabilità
    - Docente per i corsi di formazione a catalogo "Tecnico dell'automazione industriale" e "Installatore e manutentore di impianti termo-idraulici"
- Date (da – a) Dal 8/10/2010 al 23/12/2015
  - Nome dell'azienda e città Istituto "Guido Monaco di Pomposa" Via della Resistenza 3, Codigoro (Fe)
  - Tipo di società/ settore di attività
    - Istituto superiore "Falcone-Borsellino" Piazzale degli Studenti 4, Portomaggiore (Fe)
    - Istituto superiore "N.Copernico – A.Carpeggiani" Via Pontegradella 25, Ferrara (Fe)
    - Istituto Superiore "Remo Brindisi" Via M.M. Boiardo 10, Lido degli Estensi (Fe)



- Principali mansioni e responsabilità
  - Istituto scolastico
  - Docente per la materia informatica al corso geometri e ragionieri
  - Docente in qualità di esperto per Progetto con indirizzo "DOMOTICA" per il corso TIEL "Tecnico delle industrie elettriche"
  - Docente per la materia sistemi per il corso serale di elettrotecnica e automazione
  - Docente per le materie tecnica professionale, elettrotecnica e sistemi per il corso di operatore elettrico (OE) e tecnico delle industrie elettriche (TIEL)
  - Coordinatore di classe e funzione strumentale all'interno dell'istituto
  - Docente per le materie tecnica professionale, elettrotecnica e sistemi per il corso di operatore elettrico (OE) e tecnico delle industrie elettriche (TIEL)
  - TIEL – TSE (Tecnico delle industrie elettriche – Tecnico dei sistemi energetici)
  - Docente esperto per progetto con indirizzo "Tecnico per la gestione energetica specializzato nell'utilizzo di energie alternative e rinnovabili"
  - Docente di informatica per progetto con indirizzo "Addetto della ristorazione con la specializzazione in Banqueting"

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (dal – a) Dal 2003 al 2009
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione UNIFE, Facoltà di ingegneria, Ingegneria dell'informazione Via Saragat 1, Ferrara (Fe)
- Principali studi / abilità professionali oggetto dello studio Curriculum orientato alla preparazione di un tecnico con conoscenze di base a spettro ampio nel settore dell'Ingegneria e Tecnologia dell'Informazione e capacità più specifiche nell'impiego di strumenti di pianificazione, progetto, misura e gestione negli ambiti dell'Ingegneria dell'Automazione. Il corso di Automazione è orientato alla formazione di tecnici con conoscenze relative al progetto di sistemi per il controllo automatico di macchine, impianti, reti ed apparati di servizio, al progetto di macchine automatiche, alla realizzazione e gestione di sistemi automatizzati complessi, risultanti dall'integrazione di componenti eterogenei e tecnologie anche molto diverse tra loro.
- Qualifica o certificato conseguita Laurea magistrale in ingegneria dell'automazione  
Votazione 100/110
- Date (dal – a) Dal 2000 al 2003
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione UNIFE, Facoltà di ingegneria, Ingegneria dell'informazione Via Saragat 1, Ferrara (Fe)
- Principali studi / abilità professionali oggetto dello studio Curriculum orientato alla preparazione di un tecnico nel settore dell'ingegneria dei sistemi di controllo e dell'automazione applicata all'industria. In particolare specializzazione nel:
  - Progetto di sistemi per il controllo di macchine, impianti, reti ed apparati di servizio
  - Progetto di macchine automatiche
  - Realizzazione e gestione di sistemi automatizzati complessi, risultanti dall'integrazione di componenti eterogenei e tecnologie anche molto diverse tra loro
 Laurea triennale in automazione industriale  
Votazione 97/110
- Date (dal – a) Dal 1994 al 1999
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione ITIS "Nullo Baldini", Istituto tecnico industriale Statale, Ravenna
- Principali studi / abilità professionali oggetto dello studio Lingua e lettere italiane, storia, lingua straniera (inglese), matematica, economia industriale ed elementi di diritto, elettrotecnica, elettronica, sistemi elettrici ed automatici, impianti elettrici industriali, meccanica e macchine, tecnologie elettriche, disegno e progettazione  
Progettare e dimensionare impianti elettrici civili ed industriali, progettare e gestire impianti automatici asserviti a controllori logici programmabili, effettuare manutenzioni, realizzazioni e verifiche sulle principali macchine elettriche di uso industriale, effettuare manutenzioni, realizzazioni e verifiche nell'ambito degli impianti elettrici civili ed industriali, utilizzare pacchetti per l'elaborazione di testi (Word) e fogli elettronici per la gestione di operazioni matematiche (Excel), utilizzare pacchetti per semplici programmazioni (Pascal), conoscenze della normativa in campo elettrico (norme CEI)



- riguardante le protezioni e la verifica degli impianti elettrici civili ed industriali, utilizzare pacchetti grafici per la stesura di schemi di impianti civili ed industriali.
- Qualifica o certificato conseguita Diploma di perito elettrotecnico e automatico  
Votazione 82/100
  - Corsi e certificati Esperto in gestione dell'energia (EGE) - Energy Manager  
Corso di Sales management: politiche commerciali e reti di vendita  
Advanced diploma in Renewable energy  
Corso per preposti  
Corso PES PAV PEI

## CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA	ITALIANO
ALTRE LINGUE	
	<b>INGLESE</b>
• Capacità di lettura	BUONO
• Capacità di scrittura	BUONO
• Capacità di espressione orale	BUONO
	<b>FRANCESE</b>
• Capacità di lettura	SUFFICIENTE
• Capacità di scrittura	SUFFICIENTE
• Capacità di espressione orale	SUFFICIENTE

## CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI ED ORGANIZZATIVE

CAPACITÀ ORGANIZZATIVE E DI GESTIONE DEL PERSONALE ACQUISITE NELLE PRECEDENTI MANSIONI CON LA GESTIONE DI UN'IMPRESA TURISTICA FAMILIARE E L'ATTIVITÀ DI FORMATORE SIA NELLA SCUOLA PUBBLICA CHE IN CENTRI DI FORMAZIONE PRIVATA  
CAPACITÀ DI ORGANIZZARE GRUPPI DI LAVORO  
CAPACITÀ DI CREARE EMPATIA CON IL PROPRIO TEAM E CON I COLLABORATORI DI ALTRI ENTI AZIENDALI  
CAPACITÀ RELAZIONALI CON CLIENTI SIA PER LA GESTIONE DI PROBLEMATICHE SIA COMMERCIALI PER LA VENDITA DI PRODOTTI E/O SERVIZI  
CAPACITÀ DI ADATTAMENTO A NUOVI CONTESTI  
CAPACITÀ DI PROBLEM SOLVING  
MOTIVAZIONE E TENACIA A PERSEGUIRE I PROPRI OBIETTIVI  
RESISTENZA ALLO STRESS  
CREATIVITÀ E PROATTIVITÀ  
ATTENZIONE AI DETTAGLI  
FLESSIBILITÀ

## CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

OTTIMA CONOSCENZA DEL PACCHETTO MICROSOFT OFFICE  
OTTIMA CONOSCENZA BROWSER INTERNET  
OTTIMA CONOSCENZA GESTIONALE AS400  
OTTIMA CONOSCENZA DEL GESTIONALE QUALIWARE  
OTTIMA CONOSCENZA GESTIONALE CRM E GESTIONE VENDITA RICAMBI  
BUONA CONOSCENZA DI AUTOCAD  
OTTIMA CONOSCENZA ACCESS E POSTGRES  
BUONA CONOSCENZA HTML, CSS, JAVASCRIPT  
BUONA CONOSCENZA DI MACROMEDIA DREAMWEAVER  
BUONA CONOSCENZA DEL SISTEMA OPERATIVO UNIX



OTTIMA CONOSCENZA DEI DOCUMENTI RELATIVI ALLA SICUREZZA ED AGLI AMBIENTI DI LAVORO  
OTTIMA CONOSCENZA DELLA LEGISLAZIONE INERENTI AI SISTEMI DI CONDIZIONAMENTO E TRATTAMENTO  
DELL'ARIA

#### ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Sono in grado di relazionarmi con persone di diversa nazionalità e cultura grazie all'esperienza di export after sales manager. Sono in grado di comunicare in modo chiaro e preciso, rispondendo velocemente a specifiche richieste della committenza e/o dell'utenza di riferimento grazie anche alle attività di relazione con la clientela e la rete di vendita svolte nelle diverse esperienze professionali citate.

Sono in grado di organizzare autonomamente il lavoro, definendo priorità e assumendo responsabilità acquisite tramite le diverse esperienze professionali in precedenza elencate durante le quali mi è sempre stato richiesto di gestire autonomamente le diverse attività rispettando scadenze e obiettivi prefissati.

Sono in grado di lavorare in situazioni di stress grazie a competenze acquisite grazie alla gestione di relazioni con il pubblico/clientela nelle diverse esperienze lavorative e in particolar modo attraverso l'esperienza di after sales manager. Sono in grado di gestire trattative di tipo commerciale

#### PATENTE O PATENTI

Patente B

Il sottoscritto, valendosi della facoltà concessa dall'art. 47 del DPR 445/2000, dichiara di essere a conoscenza delle pene stabilite dal Codice Penale e dalle leggi in materia, in caso di dichiarazioni mendaci ed inoltre autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dal D.lgs. 196 del 30/06/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679).

