

SAVERIO DRAGANO



PROFILO PROFESSIONALE

Dirigente lungimirante con comprovata esperienza in COMMERCIO DI ROTTAMI FERROSI E LORO LEGHE nel corso di [30 ANNI] di carriera. Manager del cambiamento motivato e ambizioso nonché dedito al miglioramento continuo del business, all'aumento degli utili e allo snellimento delle operazioni aziendali. Fortemente motivato ad accrescere il profitto mediante l'attuazione di approcci commerciali multisettoriali. FINO AL RAGGIUNGIMENTO DI CREARE ALTRE AZIENDE COME SOCCORSO STRADALE, DEMOLIZIONE, DEPOSITO GIUDIZIARIO, VENDITA AUTO USATE, NOLEGGIO GIORNALIERO E LUNGO TEMPO, NOLEGGIO AUTO FURGONI E VELE... NEGOZIO ONLINE DI RICAMBI USATI E NEGOZIO DI FORNITURE ELETTRICHE E ALTRO, FORNITURE DI VERNICI INDUSTRIALI...

CONTATTI

Indirizzo: [REDACTED] 71013,
San Giovanni Rotondo, Foggia

Telefono: [REDACTED]

E-mail: jacintone69@yahoo.it

Data di nascita: 29-09-1969

Patente di guida: A-B-C-CQC

WWW.AUTODEMOLIZIONIDRAGANO.COM

LINKEDIN DRAGANOSAVERIO

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Competenze di controllo di gestione
- Formazione dei dipendenti
- Abilità di negoziazione

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Imprenditore

DRAGANO SAVERIO - SAN GIOVANNI ROTONDO, Foggia

- Organizzazione dell'azienda dal punto di vista operativo, amministrativo e gestionale.
- Gestione delle attività aziendali dal punto di vista operativo, strategico e amministrativo.
- Gestione dei rapporti con le banche, gli istituti finanziari e gli enti preposti.
- Gestione amministrativa dell'azienda nel rispetto delle vigenti normative fiscali.
- Creazione e sviluppo del progetto imprenditoriale dell'azienda.
- Pianificazione delle attività base di marketing per l'incremento dei volumi di vendita.
- Creazione della struttura organizzativa, impostando flussi di lavoro e procedure operative.
- Sviluppo dell'attività aziendale al fine del raggiungimento degli obiettivi economici.
- Sviluppo dell'attività di impresa e del progetto imprenditoriale.
- Sviluppo del fatturato dell'azienda utilizzando differenti strategie per ampliare e fidelizzare il pacchetto clienti.
- Partecipazione ad eventi di settore per individuare opportunità di natura commerciale.
- Gestione della comunicazione interna ed esterna e condivisione della mission e degli obiettivi aziendali.

- Selezione di consulenti esterni, fornitori e partner in base alle esigenze dell'azienda.
- Studio del mercato di riferimento, aggiornamento sui trend di settore e analisi dei competitor.
- Determinazione dei flussi, delle procedure interne e delle politiche aziendali.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

LICENZA MEDIA

GIOVANNI PASCOLI - SAN GIOVANNI ROTONDO

CERTIFICAZIONI

CERTIFICAZIONI ISO

CERTIFICAZIONE EURO CERT

CERTIFICAZIONE EBAFOS

CERTIFICAZIONE A.N.C.O.R.S.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

Lorenzo Diagono