

Fabio Edoardo Cercone

# INFORMAZIONI PERSONALI

# Fabio Edoardo Cercone





1114

### ESPERIENZA PROFESSIONALE

### 2009 -

## Ufficio marketing e comunicazione

### Prima Srl

Attività o settore: comunicazione

- · Organizzazione di fiere e open house
- Redazione della rivista mensile aziendale per i clienti, di comunicati stampa per riviste tecniche.
- Ottimizzazione presenza sul web: social network, canale YouTube (realizzazione video commerciali e tecnici per i prodotti), gestione ed aggiornamento dei siti istituzionali.
- Realizzazione grafica del materiale di comunicazione esterna (offerte, promozioni, schede tecniche)
- Presidio ed aggiornamento dell'e-commerce

Aftività o settore: marketing per l'ampliamento della customer base

- Ricerca clienti prospect e creazione opportunità per la forza vendita
- Sviluppo di proposte di cross-selling tramite e-commerce
- Ottimizzazione presenza sul web
- Coordinamento definizione e realizzazione materiali promozionali (es. campionari, promozioni/ad hoc..)

#### Prima Srl

Attività o settore: prodotto

- Definizione delle esigenze interne in riferimento a nuovi prodotti o riposizionamento di esistenti;
- Analisi del mercato in riferimento ai prodotti dei competitor; identificazione dei nuovi prodotti,
  coordinamento delle attività per la messa a catalogo degli stessi.
- Redazione report con caratteristiche dei prodotti da sottoporre alla rete vendita.
- Esperto delle caratteristiche commerciali delle linee di prodotto a catalogo per i clienti Italia
- · Formatore interno per la rete vendita Italia.

Attività o settore: e-commerce

 Responsabile per l'implementazione della vendita attraverso e-commerce: definizione del carrello prodotti, definizione del lay-out del sistema, delle specifiche grafiche e tecniche per la vendita on-line.

### 2000-2003

### Assistente al Responsabile Commerciale Italia Prima Sri

Attività o settore: commerciale

- · Gestione rapporti con i clienti e rete vendita Italia
- Gestione delle offerte, collaborazione nella redazione dei listini e cataloghi
- Coordinamento attività nella redazione delle gare d'appalto

11/14

111111.



Fabio Edoardo Cercor

1999-2000 Assistente al Responsabile Commerciale Italia

Magister Sistema Caffè srl

Attività o settore: commerciale/acquisti

- · Assistente al Responsabile ufficio vendite per l'Italia ed i paesi anglofoni.
- · Attività di marketing e programmazione delle attività.
- Assistente alla gestione degli acquisti e rapporti con i fomitori.

1995–1999 Responsabile della Segreteria Nazionale Campi e Turismo Sostenibile WWF Italia

Attività o settore: educazione e formazione

- · Rapporti con i Cral e gli Enti pubblici (Comune, scuole)
- Preparazione e gestione dei Seminari Nazionali di verifica
- · Collaborazione con l' Ufficio Stampa regionale e nazionale
- Collaborazione con l'Ufficio Raccolta Fondi nazionale per gestione di sponsorizzazioni

1993-1995 Collaboratore per il Settore Educazione

WWF Lombardia - Settore Educazione

Attività o settore: educazione e formazione

- Educatore del WWF Lombardia per le attività di educazione ambientale nelle scuole e nei soggiorni estivi con bambini delle classi elementari
- Ideazione e realizzazione di attività educative e di gioco nell'area urbana di Milano///

1989–1993 Collaboratore per ricerche di mercato

Infomark Srl

Attività o settore: telemarketing

• supervisione e controllo dei dati e degli intervistatori

ALTRA ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 2011 ad oggi Conduttore Laboratorio Teatrale Adolescenti

Istituto San Celso 2002 di Milano e Comune di Buccinasco (Milano)

Dal 2008 ad oggi Fondatore dell'Associazione Culturale Messinscena

Insegnante del laboratorio teatrale (1° - 2° - 3° livello)

Partecipazione a rassegne teatrali ed eventi sul territorio con Comune di Buccinasco, Comune di Corsico, Regione Lombardia.

Collaborazione con altre realtà, enti ed associazioni quali: Scuola Civica di Musica della città di Corsico, Scuola Civica di Musica di Buccinasco, Scuola di Musica 7Notes, Spazio Oberdan Milano, Centro

Culturale Basiglio, carcere Beccaria.

2011 Coordinatore e conduttore del Laboratorio Teatrale "Giovani Adulti"

Carcere di San Vittore (MI)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2013 Corso "La comunicazione efficace"

Afol Sud Milano - Via Matteotti, 33/35 - 20089 Rozzano (MI)

2011 Corso " Sviluppare l'e-commerce com opportunità per le PMI"
Accademia ADICO - Via Comalia, 19 – 20124 Milano

- Attivare il canale distributivo online all'interno del proprio marketing mix e tacniche di web marketing
- · Lancio e promozione del sito e-commerce

111111



	2011	Corso "Introduzione ai vveb Marketing"	
		Accademia ADICO - Via Comalia, 19 – 20124 Milano	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
		<ul> <li>analisi socio-demografica degli utenti internet per fornire una panoramica del men commerce nel Paese di riferimento.</li> </ul>	cato dell'e-
•		<ul> <li>conoscere gli strumenti e le strategie del mondo del web marketing per per impos campagne di web marketing, fomendo linee guida, strategie e indicazioni pratiche</li> </ul>	tare e gestire
	2011	Corpo II Antonido administrativa la Idade II de	7 - 7
	2011	Corso "Azienda competitiva: leadership di mercato ed evoluzione"	$\mathbf{A}_{\mathcal{Y}}^{(i)}$
		One consulenza evolutiva - Via Savona, 123 – 20144 Milano	· Vincent
		<ul> <li>rafforzamento dell'identità aziendale e posizionamento sul mercato attraverso l'alli sogno imprenditoriale, valori, talenti, competenze e richieste degli stakeholders.</li> </ul>	neamento tra
	2010	Corso " Il telemarketing "	
		About Consulting S.p.A Via Plutarco, 9 - 20145 Milano	
		le azioni di Direct Marketing: l'uso del telefono e la comunicazione	11 - 12 (11 (12) 11 - 12 (12) 12 (12)
	2006	Corso " Gestire i reclami per fidelizzare i clienti "	1 (11) 11) 11(1) 1 (1) 11(1)
		Assolombarda - dott.ssa Erika Leonardi - Via Calvi, 11 – 20129 Milano	
			· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
		<ul> <li>necessità di risposta ad un reclamo e attivazione di una procedura di ascolto del n</li> <li>analisi critica della gestione di un reclamo e monitoraggio della gestione dello stes</li> </ul>	
	2005	Corso " L'ascolto del cliente per il miglioramento "	
		Assolombarda - dott.ssa Erika Leonardi - Via Calvi, 11 – 20129 Milano	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
		perchè avviare l'ascolto del cliente: l'esperienza e gli strumenti di ascolto	
		a gestione della Customer Satisfaction e le azioni di miglioramento	
Altra ISTRUZIO FORMAZ			
1 OI (IVIAZ	2015	Seminario "Radici. La realtà della scena"	many phy jan and
		Alessandro Zatta	1000000
			an Michigalia
	2013	Seminario "Il lato oscuro dell'attore"	
		Marianna Esposito	
	2012	Seminario sul "Teatro dell'Oppresso"	
		Robert Klement	
			er diging Production
	2011	Seminario sul monologo teatrale	Sandy Hilli
		Giulia Bacchetta	: ::::::::::::::::::::::::::::::::::::
ž	2010	Outstands with a state of	and Charles .
	2010	Seminario sulla voce	
		Lee Colbert	
	2010	Seminario sulla relazione e gestione dei gruppi	
	2010	Mara Taverriti (Counselor)	
		This a fatoria (Souriodo)	
	2009	Seminario teatrale intensive	
		Filippo Usellini ed Enrica Barel	
2006	-2008	Corso di formazione presso il Com Teatro	
		Claudio Orlandini	
2022	200=	Complex and the second	
2003-	-2005	Seminario sulla prossemica e sulla storia del Teatro	

111111

111111

### COMPETENZE PERSONALI

. 類

Lingua madre

italiani

Altre lingue	COMPRE	NSIONE	PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA	
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	May say say say say say say say say say s	
inglese	B1/2	B1/2	C1/2	C1/2	B1/2	
	and the second s				Same Surpersoffer	
francese	A1/2	A1/2	A1/2	A1/2	A1/2//	

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

Competenze organizzative e gestionali

Ho acquisito capacità organizzative relazionali attraverso il percorso di creazione e gestione ////
dell'Associazione Culturale Messinscena, della quale sono Rappresentante legale ed insegnante.
Ho acquisito la capacità di lavorare in gruppo partecipando in modo attivo a numerosi gruppi di lavoro in cui era necessaria la collaborazione fra figure diverse sia in ambito prettamente teatrale (coordinamento gruppi di formazione, seminari, gestione dei gruppi), si in ambito commerciale.

Competenze professionali

Ottima padronanza dei processi di gestione delle relazioni con i clienti e dei processi organizzativi

Competenze informatiche

Ottima conoscenza del pacchetto Office e Adobe Creative Suite, con conoscenza approfondita di Word, Excel, Powerpoint, Indesign, Photoshop.

Formazione discreta di programmi per la realizzazione di brevi montaggi audio-video

Altre competenze

Allestimento e utilizzo di sistemi audio e illumino tecnici per il teatro
Spiccate capacità creative, buona manualità sia nel disegno che nell'uso di materiali e tecniche diverse: pittura, legno, creta.

Patente di guida

A/B

**ULTERIORI INFORMAZIONI** 

Eventi

Regista e attore di spettacoli quali "Addio Mondo crudele! Di Tobia Rossi; "Gli uomini sono tutti buoni, gli uomini sono tutti cattivi" due atti unici di Max Aub; "Come una vela sperduta" omaggio ad Antonia Pozzi in collaborazione con la Civica Scuola di Musica e Com Teatro; "Il Camevale degli animali" con l'Ensemble musicale teatrale dell'Officina di Ricerche Sonore "La favola del Principe Schiaccianoci" spettacolo per bambini con la Civica Scuola di Musica di Corsico; "Alzo su di te il mio sguardo" omaggio a Clara Shumann con Lucio Bonardi e Eleonora Zullo (pf), "Il flauto magica" riduzione per bambini in collaborazione con la Civica Scuola di Musica di Corsico "Histoire de Babar" spettacolo per bambini con Lorena Portalupi (pf).



Dati personali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

Il sottoscritto consapevole della responsabilità penale prevista, dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, per le ipotesi di falsità in atti e dichiarazioni mendaci ivi indicate dichiara che le informazioni sopra riportate sono veritiere

Buccinasco, 8 gennaio 2019

111111

Fabio Edoardo Cercone

111111.

///////