

# CURRICULUM VITAE



## INFORMAZIONI PERSONALI

|                 |  |
|-----------------|--|
| Nome            | <b>DAVIDE LOMBARDI</b>   |
| Indirizzo       | VICOLO MARIOTTI 1 BUSTO ARSIZIO  |
| Telefono        | 3481792314   |
| Fax             |  |
| E-mail          | <a href="mailto:lombardidavide82@yahoo.it">lombardidavide82@yahoo.it</a> |
| Nazionalità     | Italiana   |
| Data di nascita | 07/01/1982   |

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

### **GENNAIO 2021**

TDL AUTOMOTIVE SNC  
Milano

Automotive

#### **Titolare e direttore commerciale**

Agenzia di rappresentanza e vendita all'ingrosso di articoli automotive. Gestiamo portafoglio clienti per cinque aziende. L'agenzia promuove presso officine meccaniche e concessionari auto, pneumatici, olii lubrificanti, Prodotti per la cura dell'auto, sostanze chimiche, materiale di consumo, utensileria e attrezzatura. TDL Automotive offre grazie al suo porto di un'azienda dedicata il servizio di progettazione service officina, pianificando e studiando gli allestimenti ed i corretti macchinari da inserire all'interno dell'officina.

Nella fattispecie, nel ruolo di direttore commerciale, gestisco i rapporti con le mandanti, le campagne commerciali interne e la gestione dei sub agenti.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

### **APRILE 2019 A GENNAIO 2021**

PIRELLI TYRE SPA  
Milano

Automotive

#### **Car dealer zone manager Lombardia**

In Pirelli mi occupo della vendita degli pneumatici presso il settore Car Dealer Lombardia con tutti i marchi in accordo, Mi impegno a promuovere le campagne del mese pattuite con le case auto, fornire consulenza, e supporto tecnico. Organizzazione dei prebooking stagionali e controllo avanzamenti degli obiettivi dati da casa madre al dealer e in linea con le forecast aziendali. Gestione del fatturato 2019 di 3.900.000€ con una crescita sul 2018 del 7%  
Successivamente spostato sul canale sviluppo retail e rete ufficiale Pirelli Tyre con anche l'acquisizione di competenze sulla gestione leasing company B2B e B2F  
BENEFIT RIMBORSO CANONE AUTO, RIMBORSO CARBURANTE, RIMBORSO PASTI

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

### GENNAIO 2013 AD APRILE 2019

TUNAP ITALIA SRL

Bolzano

Automotive

Car dealer Manager

Tunap italia è un'azienda tedesca leader del settore della chimica professionale per automotive, in accordo di partnership con gran parte delle principali case auto. Il car dealer manager si occupa di promuovere il prodotto dando oltre che un supporto commerciale ai titolari e responsabili service, un'assistenza tecnica al personale di officina. Ho svolto questo ruolo per la provincia di Milano. Ho ereditato un fatturato di €40.000 portandolo al termine del mio percorso a 315.000€

BENEFIT AUTO AZIENDALE, RIMBORSO CARBURANTE, RIMBORSO PASTI

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

### GENNAIO 2010 A GENNAIO 2013

SDS SRL Via Piave 24 Pero (MI)

Automotive

#### Responsabile Commerciale

Gestione di tutta la rete vendita, ricerca di nuovi articoli da commercializzare, gestione diretta delle zone in difficoltà con azioni di problem solving

Responsabilità dei risultati degli agenti di commercio.

BENEFIT AUTO AZIENDALE, RIMBORSO CARBURANTE, RIMBORSO PASTI

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

#### **MAGGIO 2008 A GENNAIO 2010**

Norauto Italia SPA Sede di Varese Viale Belforte 315

Automotive

##### **Store manager**

Il Responsabile Negozio in Norauto è il vice direttore dello store si occupa dei riapprovvigionamenti del magazzino, la scelta dei fornitori, gli appuntamenti d'officina e il personale di vendita e tecnico gestisce i turni, i colloqui delle nuove risorse e i piani ferie in linea con le direttive aziendali. E' il responsabile dei risultati del punto vendita in linea con le forecast aziendali.

Il mio percorso è partito col ruolo di accettatore presso la sede di Pero (mi) successivamente responsabile accettazione presso la sede di Olgiate Olona (Va), responsabile ricambi e pneumatici presso la sede di Varese, fino ad arrivare alla vice direzione della filiale di Varese

### **ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

#### **GIUGNO 2005 A DICEMBRE 2008**

SDS SRL Via Piave Pero (MI)

Automotive

##### **Venditore esterno**

Ricoprovo la funzione di venditore per Milano e provincia nel settore dei ricambi generici specializzato in impianti di scarico e filtri. I miei principali compiti erano proporre le novità di mercato, mantenere la continuità del lavoro in linea con le forecast aziendali e collaborare con il marketing al fine di uscire sul mercato con campagne di vendita aggressive per migliorare i fatturati. Fatturato preso 750.000€ al termine dell'esperienza 1.300.000€

### **ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

#### **GENNAIO 2002 A GIUGNO 2005**

Paglini Renault SPA Via Per Fagnano Olgiate Olona (VA)

Autoveicoli

##### **Venditore Auto Usate**

Il mio compito era quello di stabilire i ripristini delle auto usate ritirate al momento dell'acquisto del nuovo. Una volta pronte smistare l'usato fra le varie sedi e venderlo al pubblico.

Venditore anche del Nuovo verso fine rapporto

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

### NOVEMBRE 2001 A GENNAIO 2002

Autorex Mitsubishi Motors Via Per Fagnano Olgiate Olona (VA)

Autoveicoli

Apprendista venditore e preparatore di salone

Il mio compito era quello di portare a ripristinare le auto usate ritirate al momento dell'acquisto del nuovo, portarle in carrozzeria e in officina per i necessari ricondizionamenti per renderle rivendibili ed esponibili in salone. Nel frattempo accostandomi ad un venditore per imparare

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

### Settembre 1995 a Luglio 2001

Istituto Linguistico F. Cavallotti

Liceo specializzato nelle lingue straniere letterarie

Diploma di maturità Linguistica

## CAPACITÀ E

### COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

**ITALIANO**

ALTRE LINGUA

### INGLESE

- Capacità di lettura
  - Capacità di scrittura
  - Capacità di espressione orale
- ALTRE LINGUA

BUONO

BUONO

BUONO

### FRANCESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

SUFFICIENTE

SUFFICIENTE

SUFFICIENTE

CAPACITÀ E COMPETENZE  
RELAZIONALI

HO SEMPRE AMATO LAVORARE A CONTATTO CON LA GENTE, E RITENGO DI AVERE DELLE OTTIME CAPACITÀ RELAZIONALI E PROPENSIONE AL LAVORO DI SQUADRA.  
HO PERFEZIONATO LE MIE CAPACITÀ NEL CORSO DEGLI ANNI LAVORATIVI.  
SONO UNA PERSONA MOLTO MOTIVATA ED AMBIZIOSA.

CAPACITÀ E COMPETENZE  
ORGANIZZATIVE

HO IMPARATO IN RENAULT L'ORGANIZZAZIONE DI VETRINA COMMERCIALE SCEGLIENDO AD ESEMPIO I COLORI E I MODELLI DI AUTO DA ESPORRE PER RENDERE UN SALONE GRADEVOL E INVITANTE ALL'ACQUISTO, IN SDS MI SONO STATE UTILI LA GESTIONE DELLE CAMPAGNE COMMERCIALI E ALCUNE STRATEGIE DI MERCATO PER MIGLIORARE I FATTURATI, IN NORAUTO HO ASSIMILATO LA GESTIONE DEL PERSONALE AVENDO QUATTRO ACCETTATORI E CINQUE MECCANICI DA GESTIRE, AL MIO RIENTRO IN SDS MI SONO STATE AFFIDATE LE RESPONSABILITÀ DEGLI AGENTI DI COMMERCIO E DI ALCUNE LINEE DI PRODOTTO NONCHÉ IL SANARE LE ZONE IN DIFFICOLTÀ. MENTRE IN TUNAP HO IMPARATO UN METODO LAVORATIVO DECISAMENTE INQUADRATO ORIENTATO AI RISULTATI, IN PIRELLI MI SONO TROVATO IN UNA REALTÀ MULTINAZIONALE DOVE STO GESTENDO IL DEALR A LIVELLO DI GRANDE AZIENDA MIGLIORANDOMI NEGLI ASPETTI ORGANIZZATIVI INFORMATICI E GESTIONALI..

INTERNET WINDOWS E OFFICE

CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE

CAPACITÀ E COMPETENZE  
ARTISTICHE

SCRIVO BRANI MUSICALI IN AUTONOMIA NEL TEMPO LIBERO, CANTO E SUONO LA CHITARRA PER DILETTO

Patente

Patente di tipo B

*Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D. lgs. 196/03*

