

Quello che segue non è certamente un curriculum formale, io lo definisco emozionale, in quanto cerco di spiegare alcune scelte che mi hanno portato ad essere:

Christian Polisenò



Via Rencio 54/B 39100 BOLZANO (Italia)

Cell. [REDACTED]

Nato a Bolzano il 25.10.1988

Cittadino Italiano

C.F. [REDACTED]

Istruzione

- 10/07/2008 - Diploma: Perito Commerciale – Ragioniere - Istituto Tecnico Commerciale "Walther" (75/100) - 39100 Bolzano (Italia)
- 28/04/2010 - Attestato: Bilinguismo (italiano / tedesco) – Grado "B" - Provincia Autonoma di Bolzano
- 23/05/2011 - Attestato: Professional Mixologist Bartender (USA) - National Bartenders Hollywood Bartending School (NBS) - Los Angeles, CA (USA)
- 18/06/2012 – Attestato: Martini Barmen's Family Workshop – Martini Academy, Milano (Italia)
- 20/10/2012 Attestato: International Bar Management - BOLS Bartending Academy - Amsterdam (NL)
- 2019 – Attestato: Corso di "Formatore per la Sicurezza sul Lavoro (Dlgs. 81/2008)"
- 2019 / 2020 – Attestato: Corso di "Auditor norma UNI EN ISO 9001:2015"

Esperienze lavorative

01/06/2007 - 31/08/2007 - Comune di Egna – Polizia Municipale - *Lavoro stagionale operatore d'ufficio, inserimento dati, archiviazione presso L'ufficio del Comando dei Vigili di Egna e l'Ufficio.*

01/05/2008 - 01/05/2010 – Sale's Manager – Car Company Srl - Via Di Mezzo Ai Piani 21, 39100 Bolzano – mi occupavo principalmente delle vendite ma ho acquisito esperienza anche nella preparazione della documentazione necessaria ai processi di omologazione ed immatricolazione per import – export. *(uno dei soci di questa azienda è mio padre, come spesso accade non sempre vi è sintonia in ambito lavorativo tra padre e figlio, non potevo esprimere le mie capacità e quindi matura in me l'idea di cambiare completamente settore e tipo di attività)*

01/07/2010 - 31/08/2010 - Night Auditor / Night Manager - Hotel Regina *** - Via Renon 1, 39100 Bolzano (Italia) – Lavoro notturno Check In / Check Out degli ospiti; Controllo delle dichiarazioni di cassa giornaliera e fatture; Customer Care.

01/11/2010 - 31/01/2011 - Night Auditor / Night Manager - Hotel Regina *** - Via Renon 1, 39100 Bolzano (Italia) – Lavoro notturno Check In / Check Out degli ospiti; Controllo delle dichiarazioni di cassa giornaliera e fatture; Customer Care. *(nella funzione di customer care mi accorgo che ho grande facilità ed empatia nei rapporti umani e cerco di continuare nel settore trovando lavoro come barman)*

01/07/2010 - 31/05/2011 – Bartender - Papa Joe's - Via Villa 38, 39044 Egna (BZ) (Italia) – Barman

01/06/2011 - 11/01/2012 - Bar Manager / F&B Supervisor - Papa Joe's - Via Villa 38, 39044 Egna (BZ) (Italia) – Vengo premiato per la mia capacità di gestire situazioni e persone e per tali motivi, mi viene dato un incarico importante di supervisore

13/03/2012 - 22/06/2015 - Bar Manager – Hotel Four Points by Sheraton **** - Via B. Buozzi 35, 39100 Bolzano (Italia) mi viene dato l'incarico di gestire un team di circa 10 persone e la supervisione del bar interno, nell'ambito di questa attività abbiamo partecipato anche a diversi concorsi interaziendali (*Hotel Four Points by Sheraton fa parte di una catena internazionale: Marriott – ex Starwood*) e come Team abbiamo conseguito i seguenti risultati:

Awards International Starwood EAME Awards – Raise The Bar Competition 2014 – 3rd Place out of 18;
International Starwood EAME Awards – Franchise Hotel of the Year 2013;
International Starwood EAME Awards – Rooms Excellence 2013.

Nel contempo, mi sono sposato e sono venuti al mondo i gioielli della mia vita, due splendidi gemellini che hanno cambiato l'ordine delle cose, le priorità è divenuta: stare il più possibile vicino alla famiglia specialmente la sera; quindi la scelta di un altro tipo di lavoro era obbligata ho cercato quello che mi potesse dare le stesse sensazioni e soprattutto le stesse entrate (per arrivare a fine mese con una famiglia diventano importanti anche i piccoli dettagli economici), non desideravo uscire completamente dal mondo alberghiero per cui.....

22/06/2015 - 15/08/2016 - Account Manager - SENONER Hotelbedarf | Forniture Alberghiere - Zona Produttiva 31, 39055 Cardano (BZ) (Italia)
Mi viene dato l'incarico di acquisire nuova clientela nella regione Trentino, organizzando la propria agenda lavorativa in modo indipendente ed autonomo. I prodotti da vendere sono da me conosciuti (dopo 4 anni di esperienza in Bar ed Hotel), il lavoro è interessante anche se i guadagni prospettati sono ben lontani da quanto prospettato ma con tenacia ed impegno riesco a raggiungere i budget proposti anche se le mansioni affidate non sempre sono coerenti con lo spirito indipendente ed autonomo promesso all'inizio.

Avevo accantonato per il momento la mia esperienza come sportivo, anche perché come calciatore non mi sono effettivamente distinto, però essendo molto conosciuto dagli atleti ed avendo conoscenze nel settore normativo della F.I.G.C. ho provato ad iscrivermi come Intermediario Sportivo (iscritto al Registro degli Agenti F.I.G.C N. Id. 0557) e ad offrire agli atleti ed alle società di calcio consulenza giuridico-sportiva, nonché consulenza nelle trattative dirette alla stipula del contratto di prestazione sportiva con società di calcio professionistiche e/o dilettantistiche, oltre alle trattative per eventuali rinnovi contrattuali.

Rimane sempre un hobby però..... non si può mai sapere.

Questa scelta può apparire strana ma oltre a darmi la possibilità di stare a contatto con il mio "mondo da ragazzino: il calcio", mi ha permesso di avere conoscenze trasversali ed opportunità di lavoro (si sa che nel mondo dello sport ci sono gli sponsor e quindi aziende che hanno bisogno di acquistare).

La figura del venditore nel mondo moderno si avvicina molto a quella del consulente, devi conoscere il prodotto, le aspettative del cliente, le strategie di marketing e del mercato, infine orientare.

L'esperienza fin qui accumulata mi induce a pensare che posso effettivamente fare il lavoro di venditore/consulente in fin dei conti tra vendere auto, forniture alberghiere, calciatori non vi sono particolari differenze; dal mio punto di vista se vendi "hardware" sei sempre confrontabile con altri e quindi troverai sempre qualcuno che offre lo stesso "hardware" a prezzi inferiori e quindi sei perdente, ma se invece vendi "service" ovvero fai capire che cosa ci puoi veramente fare con l'hardware e di quale valore aggiunto puoi disporre allora diventi unico, non confrontabile e quindi vincente.

Di conseguenza in quest'ottica....

06/09/2016 – 13/04/2023i - Account Manager - HTM Maschinen GmbH | HTM Agri GmbH
Via degli Artigiani Sud 16, 39044 Egna (BZ) (Italia).

Azienda che si occupa di Commercializzazione e Noleggio di macchine movimento terra, edilizia ed industriali, macchine agricole, trattori e rasa erba.

Marchi principali commercializzati: Kubota, CASE, Keestrack.

Zona di riferimento: Alto Adige.

Il mio compito è ovviamente di implementare il parco clienti, ma anche quello di modernizzare il modo di vendere (ad esempio ho creato un sito WEB ed ho dato degli input affinché lo stesso possa essere gestito nel migliore dei modi. I risultati di vendita fino ad oggi sono stati molto positivi e le prospettive di mercato per il 2021 sono state effettivamente interessanti.

Altro step interessante è stato quello di creare una start up nel mondo della commercializzazione delle forniture sportive (POLISPORT Srls di ero amministratore unico ed unico socio), avvicinandomi alle società Sportive come Intermediario Sportivo ho notato quali possibilità vi fossero alla commercializzazione di abbigliamento sportivo, sono in atto alcune idee interessanti e per il mese di marzo sarà operativo un sito di e-commerce.

26/11/2017 – 13/04/2022 – Amministratore / Socio Unico – POLISPORT SRLS

Via Dogana 1, 38122 TRENTO (Italia).

Azienda che si occupa di Commercializzazione di abbigliamento sportivo.

Marchi principali commercializzati: Sportika, JAKO, Erima.

Zona di riferimento: Trentino-Alto Adige-Veneto.

Evoluzione ulteriore della mia attività è stato fare un aumento di capitale trasformando la società PPOLISPORT Srls in MAXET Srl, con €10.000 i.v. ed andando ad ampliare l'offerta di prodotti aggiungendo 2 divisioni a quella sportiva già esistente.

26/11/2017 – fino ad oggi – Amministratore / Socio Unico – MAXET SRL

Via Dogana 1, 38122 TRENTO (Italia).

Azienda che ha 3 divisioni principali tra cui: Abbigliamento/Attrezzature Sportive, Commercio / Noleggio Auto, Commercio di Macchine movimento Terra ed industriali
Marchi principali commercializzati SPORTSWEAR: Sportika, JAKO, Erima, Select, Adidas.

Marchi principali commercializzati CONSTRUCTION EQUIPMENT: Kubota, Case, Keestrack, Promove, Epiroc

Marchi principali commercializzati AUTOMOTIVE: veicoli usati di ogni genere e marchio.

Zona di riferimento: Trentino-Alto Adige-Veneto.

Conoscenze linguistiche

- Lingua: Tedesco - nel 2012 ho conseguito l'attestato di Bilinguismo liv. B (Prov BZ)
- Lingua: Inglese - buon livello comunicazione orale e scritta

Conoscenze informatiche

Conoscenze di base per i pacchetti applicativi di Microsoft (Office), conoscenze intermedie per la costruzione di siti web ed utilizzo di banche dati, conoscenze intermedie utilizzo hardware; wifi, hot spot e vari sistemi di comunicazione.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.

Bolzano, 25 agosto 2023

Christian POLISENO