



MARCELLO OCCHI

E-MAIL:

[linkedin.com/in/marcello-occhi-26a2005](https://www.linkedin.com/in/marcello-occhi-26a2005)

• Capacità lavorative acquisite

Di seguito quanto da me acquisito negli anni:

- Capacità nel sapersi rapportare e costruire partnership con le diverse figure della filiera commerciale: dall'Amministratore Delegato, al Direttore Commerciale, all'impiegato/a, con i maggiori Brand di riferimento del settore;
- Capacità nel sapersi rapportare con i vari istituti di credito e le diverse figure che le rappresentano;
- Totale gestione commerciale ed amministrativa di una società, con competenze legali e contabili indispensabili per lo sviluppo e la continuità sul mercato;
- Gestione del personale: dalla creazione degli orari di lavoro alla conoscenza legale per la migliore forma contrattuale;
- Addetto alla vendita con spiccata capacità nell'entrare in sintonia con il consumatore per finalizzare la migliore proposta di acquisto;
- Ottima conoscenza del prodotto assegnato;
- Capacità di gestione e coordinamento di **team** di lavoro;
- Capacità analitiche, di pianificazione e di comunicazione;
- Capacità organizzative, gestionali e decisionali;
- Attitudine commerciale;
- Doti di **multi-tasking**;
- Competenze in ambito **sales and buyers**;
- Orientamento al risultato;
- Dinamismo e intraprendenza;
- Flessibilità;
- Resistenza allo stress;

• ESPERIENZE PROFESSIONALI

• **ADMINISTRATIVE MANAGER | MARCHALD - MOTORRADER SRL | 09/12/20 AD ATTUALMENTE**

Società che opera nel settore della mobilità a due ruote, ricopro una delle figure principali la gestione amministrativa con delega alla gestione dei budget di acquisto. Svolgo analisi sugli scostamenti tra quanto programmato e quanto realizzato, individuando i fattori e le cause determinati, prospettando interventi migliorativi nella gestione aziendale e sulla strategia di medio termine.

1. Gestione e organizzazione del lavoro nell'ufficio
2. Pianificazione flusso di lavoro
3. Verifica l'adesione dei processi alle normative in vigore
4. Miglioramento delle procedure informatiche
5. Miglioramenti delle procedure aziendali
6. Gestione del **budget** dell'ufficio
7. Budget cost

- **PRODUCT MANAGER | O.R.A. SRL | 01/08/18 – 22/03/21**

Da 1 anno è nata la linea di abbigliamento Xasquatch brand operante nel settore moda fashion sportware, brand registrato presso la Camera di Commercio di Genova, creato attraverso la partnership di competenze differenti nel settore comunicativo.

1. Definire gli obiettivi commerciali e le caratteristiche funzionali del prodotto
2. Stabilire i dettagli di nome, prezzo, confezionamento e assortimento
3. Definire le strategie di marketing, comunicazione e di vendita più appropriate
4. Collaborare con la forza vendita per la promozione dei prodotti di competenza
5. Analizzare i dati di vendita e di mercato e proporre azioni di miglioramento adeguate
6. Sviluppare la gamma di prodotti sulla base dei dati di mercato e del **feedback** dei clienti

- **STORE MANAGER | O.R.A. SRL | 15/08/10 - 01/08/18**

Insegna Rock & The City Via Sestri 116 r, Ge

1. Gestire il punto vendita a livello economico e organizzativo
2. Calcolo dei mark-up di vendita
3. Uso informatico dei gestionali di magazzino per carico e scarico merci
4. Monitorare l'andamento delle vendite del negozio
5. Produrre **report** periodici sugli indicatori di rendimento del negozio
6. Selezionare e formare il personale dello **store**
7. Supportare, incentivare e motivare il personale di vendita con le politiche opportune
8. Amministrare le giacenze e riassortire lo **stock** del punto vendita
9. Assicurarsi che il negozio sia sempre in ordine ed efficiente
10. Bayer

- **ADMINISTRATIVE MANAGER | O.R.A. SRL | 20/11/06 - 31/07/10**

Gestione totale dei rapporti commerciali ed amministrativi con Inticom s.p.a. proprietaria del brand YamamaY. Attraverso l'esperienza maturata si è deciso di diversificare i settori di investimento in ambito commerciale. Inaugurando a Genova il primo negozio YamamaY, settore in forte crescita in quel periodo.

1. Gestione e organizzazione del lavoro nell'ufficio
2. Pianificazione flusso di lavoro
3. Verifica l'adesione dei processi alle normative in vigore
4. Miglioramenti delle procedure aziendali
5. Gestione del **budget** dell'ufficio
6. Supervisione del personale
7. Valutazione **performance** e qualità del lavoro
8. Cura dei rapporti con i responsabili delle altre aree aziendali

- **STORE MANAGER | BONI SPORT S.A.S. | 01/09/00 - 15/11/06**

Socio accomandante con il 30%, insegna Boni Sport, gestione totale del punto vendita in Via Sturla, Ge.

1. Amministrare le giacenze e riassortire lo **stock** del punto vendita

2. Assicurarsi che il negozio sia sempre in ordine e efficiente
3. Monitorare l'andamento del punto vendita
4. Seller

- **ADDETTO TECNICO | I.F.R.A. SRL | 10/10/93 - 25/07/00**

Affiancato all'Ing. Bruno Rattazzi titolare della società, operante nel settore metalmeccanico idraulico. manutenzione e costruzione swimming pool

1. Rapporti con i fornitori
 2. Gestione ed approvvigionamento magazzino
 3. Ricerca operativa tecnico commerciale
 4. Conduttore di swimming pool
 5. Conoscenza idraulica
-

- **ISTRUZIONE**

DIPLOMA IN RAGIONERIA | 22/07/2009 | VITTORIO EMANUELE II

- Conseguimento Maturità tecnica con valutazione di 65 /100

- **CONOSCENZE**

- Conoscenza base della lingua Inglese e Francese;
 - Conoscenze informatiche con buono uso di internet, pacchetto office;
 - Conoscenza dei gestionali di magazzino, Stores2 – Punto Vendita;
 - Patente A – B
-

- **CARATTERISTICHE PERSONALI**

- Una grande determinazione nel voler raggiungere gli obiettivi prefissati, una spiccata forza di volontà volta a portare a termine i propri doveri.
 - Onestà intellettuale nel saper riconoscere i propri limiti, relativo impegno nel cercare di colmare eventuali lacune, volontà nel voler uscire dalle proprie zone di confort.
 - Serietà, senso del dovere, costanza, impegno, puntualità, rispetto verso le diverse figure lavorative
-

- **INTERESSI**

- **Vice Presidente Giovani Imprenditori Ascom 2009 - 2011**

Nel 2008 durante la presidenza del Gruppo Giovani di Raffaella della Bianca mi avvicino all'associazione di categoria Ascom, dove entro in contatto con un gruppo di giovani colleghi, motivati ed uniti dallo stesso spirito imprenditoriale. Con gli stessi condivido l'entusiasmo e il desiderio di ottimizzare le attività e di mettere a disposizione della propria

...azioni capacità ed impegno. Creando il Gruppo Ascom Giovani Imprenditori Genova, del quale sono stato per lungo tempo uno dei dirigenti.

- **Cucina**

Una vera passione, in cucina riscopro il piacere del tempo dedicato ad un'attività ludica. Ho frequentato diversi corsi: Sushi man nel quale ho appreso alcuni dei segreti della cucina Giapponese. Un corso come pizzaiolo per migliorare ed onorare la tradizione della cucina italiana. Anche per quanto riguarda la parte meno professionale, sono alla continua ricerca del miglioramento e della crescita, sicuramente accompagnata da altri futuri corsi.

- **Sport**

Pratico con passione diversi sport: running su strada e su percorsi sterrati – sci – trekking. Avere una mente libera ed un fisico tonico sono la base per essere produttivi e in salute.

- **Fai da te**

Dispongo di una buona manualità ed una fantasia operativa nell'uso dei macchinari artigianali, mi occupo con passione della manutenzione domestica in ambito idraulico, elettrico e falegnameria ed non ultimo giardinaggio.

Autorizzo all'utilizzazione dei dati personali ai sensi del GDPR D. Lgs. 101/18
