



Massimiliano Aprili

ESPERIENZE LAVORATIVE

SETTORE ECONOMICO FINANZIARIO

Comune di Premilcuore, FC (dic 2022 - oggi)

- Gestione Ufficio Tributi, Ufficio Personale e Rapporto con Sindacati.
- Attività di istruzione, predisposizione e redazione di atti e documenti mediante interpretazione di norme giuridiche, applicazione di procedure e disposizioni contrattuali e tecniche.
- Redazione Bilancio preventivo e Consuntivo, mandati di pagamento, reversali di incasso.
- Trattative commerciali sul MEPA.
- Rendicontazione, verbalizzazione e formalizzazione dei lavori di organi collegiali.

INTERNATIONAL SALES AND EVENTS MANAGER

Cube s.r.l. (fusa in Maggioli S.p.A. dal 2019), Bologna (ago 2011 - set 2022)

Editoria Specializzata ed Eventi

- Responsabile della distribuzione mondiale (circa 60 paesi) delle pubblicazioni della casa editrice (magazines e libri di Architettura & Design, testi scientifici).
- Coordinamento interno con uffici marketing, amministrazione, spedizioni e redazione.
- Gestione trattative commerciali con potenziali distributori e altre case editrici internazionali, creazione e mantenimento di partnership e media-partnership strategiche.
- Curatore del lancio di 20 Conferenze Formative in Italia: organizzazione location, catering, hotel, speakers e associazioni di categoria, accreditamento dell'azienda come ente terzo formatore presso l'Ordine Nazionale degli Architetti.
- Lancio della pubblicazione THE PLAN JOURNAL, in eventi di settore, Università ed agenzie specializzate.
- Gestione profili LinkedIn, Facebook, Instagram e Twitter.
- Partecipazione a fiere di settore in tutto il mondo.

RESPONSABILE COMMERCIALE

Silhouette Italia (Eyewear) (2009 - giu 2011)

- Gestione e sviluppo dei punti vendita sulla rete dei concessionari dell'Emilia-Romagna e di una parte della Lombardia, in totale 150 account.
- Implementazione delle strategie commerciali e di visual merchandising del brand.
- Partecipazione a fiere di settore ed eventi sportivi a livello nazionale (per il brand in licenza Adidas).

KEY ACCOUNT MANAGER

S.P.E - Società Pubblicità Editoriale, Bologna (2007 - 2008)

- Key-Account manager per il gruppo editoriale (comprende testate nazionali, es. Il Resto del Carlino, Il Giorno, La Nazione) e gestione rapporti con agenzie di comunicazione.
- Gestione e sviluppo del portafoglio clienti: analisi del mercato e concorrenza, politiche commerciali, elaborazione preventivi e reportistica su andamento promozioni e vendite.
- Coordinamento di due risorse Junior Account.

SALES ACCOUNT

Saima Avandero SpA, Forlì (FC) (2006)

- Gestione ed espansione portafoglio clienti area centro-nord Italia, vendita di servizi per aziende che partecipano a fiere del settore trasporti e logistica.
- Elaborazione offerte commerciali su misura.
- Allestimento stand in fiera per i clienti più importanti.

BILLING AND CUSTOMER SERVICE SPECIALIST

UPS Express Courier, Dublino (Irlanda) (2005 - 2006)

- Fatturazione servizi offerti e assistenza clienti presso Headquarter europeo.
- Coordinamento con le filiali mondiali e agli altri dipartimenti aziendali.

LOGISTIC SPECIALIST

SDA Express Courier, Forlì (FC) (2003 - 2004)

- Gestione merci e logistica magazzino, planning attività corrieri.
- Redazione e controllo delle check-list di standard sicurezza e qualità.
- Customer service on-line.

SALES ACCOUNT

Agenzia di comunicazione L'Age D'Or, Faenza (RA) (2002 - 2004)

- Vendita di spazi pubblicitari per Cinema multisala.
- Organizzazione di campagne pubblicitarie ed eventi.
- Coordinamento di un piccolo gruppo di Venditori Junior.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

ISTRUZIONE

Corso di alta formazione post-laurea: "Move to China" idee e competenze in azione per fare business in Cina, 2008, Cofimp, Bologna

Laurea Quinquennale in Scienze Politiche 2005, Università di Bologna (sede di Forlì)

LINGUE

Italiano: madrelingua

Inglese: avanzato

Spagnolo: intermedio

Francese: base

SKILLS

- Pacchetto Microsoft Office
- SAP, IBM Cognos
- Photoshop, Web design (Fireworks, Dreamweaver)
- Libra (gestione banche dati e ciclo fatturazione)
- Iride (gestione comunicazione interna)
- Key Account management
- Retail Distribution Management
- Sales Team management
- Marketing, Social Media management
- Organizzazione Eventi
- Spedizioni e Logistica

INTERESSI PERSONALI

Ciclismo, Trekking, Lettura, Viaggi, Cinema, Teatro, Culture orientali

Patente di guida: B - automunito