

CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **TONINO NAVA**
Indirizzo via Roma 31, 00041, Albano Laziale, Roma, Italia
Telefono 340 5405281
E-mail tonino.nava@marioff.it
Nazionalità Italiana
Data di nascita 4 aprile 1976

SETTORE DI COMPETENZA

Area Sales Manager

ESPERIENZA LAVORATIVA

Ottobre 2015 - Oggi: Marioff s.r.l.

✓ Area Sales Manager Centro-Sud Italia.

Giugno 2004 – Ottobre 2015: Vitrociset S.p.A.

✓ Novembre 2011 – Oggi: Sales Engineer (Government & Industries).

✓ Giugno 2006 – Ottobre 2011: Proposal-Project Manager.

✓ Giugno 2004 – Maggio 2006: Proposal-Project Manager, System Engineering.

Giugno 2002 - Maggio 2004: Larep S.r.l.

✓ Luglio 2003 – Maggio 2004: Responsabile Reparto Engineering Settore "Ambiente e Territorio".

✓ Giugno 2002 – Giugno 2003: System Engineering e Gestione di Progetto per Sistemi di Monitoraggio Ambientale.

Febbraio 2002 - Maggio 2002: ARTECNO S.r.l.

✓ Assistente al Direttore Tecnico di Cantiere e Preposto Locale alla Sicurezza.

Ottobre 2001 - Gennaio 2002: Net Data System S.r.l.

✓ Sviluppo di Sw Aziendali web based.

Settembre 2001 - Ottobre 2001: Consorzio Interuniversitario Nazionale Ingegneria delle Georisorse

✓ Attività di Ricerca e redazione relazione tecnica per il progetto Mose.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

✓ Iscrizione in corso alla Commissione Antincendio dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma.

✓ Corsi Marioff srl relativi alla tecnologia Water Mist Fire Protection.

✓ Corsi relativi ai sistemi di spegnimento incendio Water Mist tenuti dalla Marioff s.r.l. per Profire e Associazione Prevenzione Incendi Italia.

✓ Certificazione Axis Certified Professional in tecnologia video di rete.

✓ Corsi relativi al Sistema di Gestione Qualità e normative di riferimento.

✓ Corso di formazione relativo agli aspetti normativi e contrattualistici relativi al Codice degli Appalti, Regolamenti di attuazione e normative di riferimento.

✓ Corsi di Project Management ed Economics d'Impresa.

✓ Corso SAP Gestione e Sviluppo Commesse.

✓ Corsi di Formazione relativi a Rischi specifici in materia di sicurezza e Direttiva Cantieri (DLgs 81/08).

✓ Iscritto all' Albo Ordine Ingegneri della Provincia di Roma dal 25/03/2002; n° iscrizione 22670; sezione A; Settore: tutti i settori esistenti (civile e ambientale - industriale - dell'informazione).

✓ Laurea quinquennale in Ingegneria per l'Ambiente e il Territorio, indirizzo Ambiente; conseguita nel 2001 presso l'Università di Roma "La Sapienza" con la votazione di 106/110.

✓ Diploma di maturità scientifica conseguita nel 1995, presso l'Istituto G. Vailati di Genzano di Roma, con la votazione di 50/60.

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

MADRELINGUA Italiano.

ALTRA LINGUA

Inglese: buona conoscenza, sia parlato che scritto.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Esperienza nell'acquisizione e gestione di contratti complessi, per Pubblica Amministrazione e Clienti Privati, relativi alla fornitura di sistemi chiavi in mano (inclusi sistemi antincendio) in ambito civile, industriale, militare e trasporti. ✓ Conoscenza del mercato antincendio e della normativa di progettazione impiantistica antincendio. ✓ Supporto e Coordinamento delle fasi di Vendita: dal primo contatto alla negoziazione dell'offerta tecnico-economica anche attraverso l'ausilio di studi di progettazione ed una rete commerciale attiva distribuita sul territorio. ✓ Gestione e sviluppo del business presso i Clienti: analisi dei processi di business e di contesto del cliente, comprensione delle necessità legate all'evoluzione e alle opportunità, analisi dei bisogni, redazione dell'offerta tecnico-economica e progettazione/implementazione delle relative soluzioni. ✓ Capacità di effettuare presentazioni tecnico-commerciali. ✓ Marketing Management e partecipazione attiva in alcuni eventi (Fiera Petrolchimico, Forum Prevenzione Incendi, Convegno Codice Prevenzione Incendi, Trade Show, corsi, seminari, etc). ✓ Soluzione dei problemi del Cliente anche attraverso la collaborazione con gli altri Reparti Aziendali. ✓ Redazione di report commerciali e registrazione dei contatti dei Clienti. ✓ Conoscenza e Applicazione della metodologia di Project Management e degli strumenti di pianificazione/controllo e contabilizzazione di progetto. ✓ Capacità di System Engineering e Problem Solving.
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Buone capacità di acquisizione e gestione di acquisizione contratti complessi e pianificazione/controllo di commessa. ✓ Gestione delle relazioni con uffici tecnici di enti pubblici e privati distribuiti sul territorio nazionale. ✓ Dotato di iniziativa e pro-attività; tenace e focalizzato nel perseguimento degli obiettivi; buone capacità di programmazione e metodo; ottimo spirito di analisi e osservazione ed attenzione al miglioramento dei processi produttivi di progetto/aziendali.
CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Esperienza commerciale in B2B Business, buona conoscenza della business network (Pubblica Amministrazione e Clienti Privati). ✓ Capacità di acquisizione nuovi clienti e mantenimento dei rapporti esistenti attraverso visite frequenti, assiduo nell'attività di presidio presso il Cliente. ✓ Capacità di lavorare in piena autonomia ed in team, capacità di negoziazione, coordinamento e collaborazione. ✓ Gestione delle relazioni con persone e organizzazioni che partecipano direttamente nelle fasi di vendita o possono esercitare influenza su di esse attraverso un rapporto di stima, fiducia e cordialità nel rispetto dell'etica professionale. ✓ Capacità di condividere informazioni-idee e di adeguare il proprio comportamento rispetto alle persone ed al contesto di riferimento, utilizzando strategie di comunicazioni efficaci basate sull'ascolto ed il confronto mediando le diverse esigenze al fine di raggiungere un obiettivo comune impegnandosi con tenacia, determinazione e continuità.
CAPACITÀ E COMPETENZE INFORMATICHE	<p>Strumenti di pianificazione/controllo e gestione operativa di progetto (Edwin, SAP, Microsoft Office ecc.). Conoscenza di alcuni linguaggi di programmazione software. Applicativi SW: Autocad, Arcview (GIS), Visio, Labview, etc.</p>
PATENTE	<p>Patente B</p>
ULTERIORI INFORMAZIONI	<p>Estroverso nelle relazioni sociali; interesse per i viaggi, musica, ballo, sport, immersioni subacquee (advanced open water diver), gioco degli scacchi.</p>
FIRMA	<p>Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D. lgs. 30 giugno 2003, n. 196.</p>

Tonino Nava