

Paolo Rocchi

Sales Engineering
ATI - IT
Customer Satisfaction Specialist

CONTACT ME

Phone
3XXXXXXXXX1

Location
San Polo d'Enza (RE) Italy

Email
pXXXXXXXXXX@gmail.com

Birth
January 29th 1990

[LinkedIn Profile](#)

EDUCATION

2004-2009
High School Diploma
Qualified Industrial Engineer
I.T.I.S. Leopoldo Nobili
- Electrical and Automation
- NI Lab View and Visualbasic
- Electric System
- Electronic Circuits
- Civil and Industrial systems

LICENSES AND COURSES

2014
Trade Qualification
Business Agent
Confcommercio - Iscom
- Business legislation
- Taxes legislation
- Business agent Framework



2014
Certificate
PES-PAV certification
FESTO consulting
- EN 50110-1
- CEI EN 50110-2
- Electrical Safety Legislation



2010
Certificate
CAD Designer Course
Formatemp
- Technical drawing rules
- Autodesk AutoCAD 2D
- Autodesk Inventor 3D
- Business Communication
- Safety D.LGS 81/09



Curriculum Vitae



Excellent customer satisfaction skills and communication to foster meaningful relationships with clients and colleagues.
Technical background with sales and marketing knowledge enriched acting in international and dynamic contexts.
Goal-driven professional with a proactive and solid commitment to targets achievement.
Available to travel abroad.

WORK EXPERIENCE

ATI Global Sales Engineer

Custom S.p.A.



December 2016 - Present

Custom è un'azienda italiana Leader nella produzione di apparecchiature tecnologiche per Aeroporti, Punti Vendita, Sicurezza, Distributori automatici, lotterie e bilance.

In questo ruolo come Tecnico Commerciale della divisione Aviation, lavoro con i principali operatori in ambito aeroportuale in tutto il mondo come Aeroporti, Compagnie aeree e Integratori di sistema.

Il compito principale è quello di indirizzare il cliente nella scelta della soluzione migliore seguendoli in fase di offerta, dando supporto durante la fase di installazione, Formazione del cliente, sviluppo di nuove opportunità

Field Application Engineer & Training

Legrand



May 2014 - December 2016

Legrand è una multinazionale francese specialista globale nelle infrastrutture elettriche e digitali Impiegato nella divisione UPS

In questo ruolo lavorando nel team Marketing, ho lavorato con la direzione vendite e il team marketing corporate nello sviluppo strategico di nuovi prodotti e applicazioni rispondenti alle esigenze di mercato e sviluppando nuove soluzioni per i prodotti esistenti.

LEAGUAGES

ITALIAN - Native



ENGLISH - Professional



SKILLS

PROFESSIONAL

Customer Care

Technical Support

Sales and Pre Sales

Business development

PRODUCTS

Product Managment

IT Products

Electronics

Product development

INTERPERSONAL

Negotiation

Problem Solving

Communication

Managment

ADDITIONAL EXPERIENCES

- Charities volounter
- Blood Donor
- Bone Marrow Donor
- Kayak Federal Technician
- Laborer for local artisans

HOBBIES

- Travelling
- Outdoor
- Mountaineering
- Photography
- Gardening
- Craftmanship
- White Water Kayak
- Tennis

Technical Sales Consultant

Ceire - Finpolo S.p.A.

March 2011 - May 2014



Finpolo è un'azienda controllata da CEIRE sc, opera nella distribuzione evendita di forniture elettriche multimarca per applicazioni civili ed industriali.

In questo ruolo lavorando nel team tecnico ho lavorato con lo scopo di supportare il cliente nella scelta delle soluzioni migliori per le loro esigenze in un' ottica di costo-beneficio, tenendo conto delle richieste tecniche del progetto offrendo soluzioni in linea con i prodotti gestiti. Principalmente focalizzato su impoianti civili ed industriali con particolare competenza nell'automazione degli edifici.