



## MICHELE RAIOLA

---

### DATI PERSONALI

**Data di nascita: 04-04-1972**

**EMAIL: [info@micheleraiola.it](mailto:info@micheleraiola.it)**

**WEB: [www.micheleraiola.it](http://www.micheleraiola.it)**

**T : 338/7700936**

**Residenza: Como Via Diaz 2**

**Nazionalità: Italiana**

**Da giugno 2014 in mobilita'**

---

### SINTESI E OBIETTIVI PROFESSIONALI

Dal 2000 al 2005 ho svolto per Amc Elettronica srl (progettazione e produzione elettronica in Alzate Brianza (CO)) il ruolo di sales manager tecnico commerciale sul territorio lombardo presso distributori ed installatori del settore legato agli impianti antintrusione.

Dal 2006 al 2008 in poi i risultati raggiunti mi hanno portato ad occuparmi di un'area piu' vasta (Lombardia e Triveneto) conclusasi con l'apertura, la gestione e la supervisione in autonomia di due filiali di distribuzione in Milano e Padova con la responsabilità di 5 risorse.

Dal 2009 ho ulteriormente allargato la mia area e le mie responsabilità all'intero territorio nazionale con funzione di BDM Italia gestendo in particolare i distributori presenti nelle varie regioni oltre alle 2 filiali distributive dirette.

La lunga esperienza maturata nel settore in cui opero mi porta a considerare come obiettivi principali la crescita professionale e l'assunzione di maggiori responsabilità.

Vorrei potermi confrontare in contesti e aziende piu' ampie e strutturate dove poter continuare ad arricchire la mia professionalita' e mettere a frutto il bagaglio di competenze maturato in questi anni.

**Sarebbe inoltre di mio grande interesse, vista la profonda conoscenza dei marchi del settore, un ruolo da buyer legato sia all'antintrusione che alla videosorveglianza per aziende orientate alla distribuzione e/o installazione di sistemi di sicurezza e video sorveglianza.**

---

---

## TITOLI DI STUDIO

**1992**

Diploma di Perito Tecnico Commerciale

**1992-1994**

Universita' degli studi di Milano facolta' di scienze politiche indirizzo sociologico (8 esami superati)

**12/2006-3/2007**

A.P.I. e Regione Lombardia

Corso di formazione professionale **"Fidelizzare il cliente"**

Docente: Ing. Luigi Pastore studio Marco Redaelli & Associati

**12/2007-3/2008**

A.P.I. e Regione Lombardia

Corso di formazione professionale **"Le abilita' di vendita"**

Docente: Ing. Luigi Pastore studio Marco Redaelli & Associati

---

## ESPERIENZE LAVORATIVE

**Giugno 1992-settembre 1992**

**Portalettere presso poste italiane**

**Maggio 1993-settembre 1993**

**Portalettere presso poste italiane**

**Giugno 1994-Giugno 1995**

**LA FOTOTECNICA Como**

Negoziatore settore disegno tecnico (Eliocopie, rilegature, vendita articoli tecnici da disegno)

**Luglio 1995-settembre 1995**

**Artsana spa Grandate (CO)**

Schedatore presso magazzino centrale

Emissione codici a barre per magazzino automatizzato

**Settembre 1995-settembre 1996**

**Servizio militare**

Autorizzo il trattamento e la comunicazione dei dati personali ai sensi del DLGS 196/2003

---

Trieste 1° rgt fanteria San Giusto

Padova Comando regione Militare Nord-est

Jesolo Base logistica di Ca' vio

Distretto Militare di Como Capo ufficio sez. studenti

### **Settembre 1996-Dicembre 1997**

#### **Consorzio idrico di tutela delle acque Appiano Gentile (CO)**

Amministrativo

### **Gennaio 1998-Dicembre 1999**

#### **Agenzia Gt Casa alarm (CO-LC-SO) Lecco**

#### **Titolare**

Vendita ed installazione impianti antintrusione wireless

### **Gen.2000–gennaio. 2013 Azienda Amc elettronica srl – Bcs Security**

#### **Area manager Italia**

#### Attività svolte:

- Gestione della vendita dei prodotti (antintrusione e tvcc) presso i rivenditori, i distributori ed installatori del settore.
- Gestione in autonomia della redazione delle offerte ,della raccolta ordini,acquisizione nuova clientela.
- Problem solving sia tecnico che commerciale.
- Organizzazione corsi tecnici e promozioni presso la rete distributiva.
- Affiancamento tecnico commerciale sul campo presso i clienti distributori sul territorio nazionale
- Affiancamento e gestione reti vendita dei partner distributivi.
- Partecipazione attiva con ufficio marketing per il lancio e la commercializzazione dei nuovi prodotti.
- Partecipazione a fiere del settore: Sicurezza Milano (2000,2002,2004,2006,2008,2010) Ifsec Birmingham (2011).
- Perfetta conoscenza del mercato di riferimento.
- Collaborazione continuativa con product manager ed ufficio tecnico per lo sviluppo dei nuovi prodotti e relative features
- Analisi del mercato e dei competitors per lo sviluppo di nuove opportunità.
- Start up in autonomia di due filiali di distribuzione (Milano,Padova).
- Ricerca clienti,ricerca locali per punto vendita,sviluppo del mercato della filiale ( 0-400000 €/anno in due anni),reclutamento personale per la gestione della filiale.
- Responsabilita' di 4 risorse (presso le filiali).
- Ottima autonomia organizzativa sempre nel rispetto delle direttive aziendali
- Rapporto diretto e continuativo con la proprieta'

<b>Giugno 2013-dicembre 2013</b>	<b>Azienda Interactive t. (azienda del settore telefonia e IT)</b>
	<b>Responsabile divisione sicurezza</b>

Attività svolte:

- Formazione in autonomia di una nuova BU dedicata alla commercializzazione di sistemi di sicurezza e tvcc (sia ip che analogico)
- Ricerca fornitori e predisposizione catalogo.
- Approfondimento e commercializzazione di progetti legati alla tecnologia NFC.
- Gestione in autonomia della redazione delle offerte ,della raccolta ordini,acquisizione nuova clientela.
- Problem solving sia tecnico che commerciale.
- Progetto concluso al termine del periodo di prova a seguito della messa in liquidazione della società'

## Da Giugno 2014 in mobilità'

### COMPETENZE TECNICHE

- Perfetta conoscenza dei prodotti elettronici del settore (centrali, sensori, combinatori telefonici, dvr ecc.)
- Ottima conoscenza dei software di gestione e programmazione dispositivi antintrusione.
- Passione per le nuove tecnologie in particolare smartphone applicativi ed interfacce web legate ai sistemi integrati di building automation .
- Competenza tecnica legata al dimensionamento ed alle differenti caratteristiche tecnologiche presenti nei vari componenti di un sistema di sicurezza

### COMPETENZE LINGUISTICHE

Italiano	Madrelingua
Inglese	Buono
Spagnolo	Scolastico

### COMPETENZE INFORMATICHE

- Ottima conoscenza del pacchetto Office in particolare word excel
- Padronanza nell'uso di internet e della posta elettronica
- Ottima dimestichezza con dispositivi ios e mac

## English cv



### MICHELE RAIOLA

---

#### PERSONAL INFORMATION

**Birth date:** 04-04-1972

**EMAIL:** [info@micheleraiola.it](mailto:info@micheleraiola.it)

**WEBSITE:** [www.micheleraiola.it](http://www.micheleraiola.it)

**mobile:** 338/7700936

**Address:** 22100 Como Via Diaz 2 (italy)

**Nationality:** Italian

---

#### PERSONAL STATEMENT

From 2000 to 2005 I worked for AMC Elettronica srl (design and electronics manufacturing in Alzate Brianza (CO) the role of technical sales manager in Lombardy for distributors and installers in the industry related to intrusion detection and burglar systems . From 2006 to 2008 due to the good results achieved have led me to take care of a more wide area (entire north of italy) ended with the opening , management and supervision of two distribution subsidiaries in Milan and Padua with the responsibility of 5 persons. Since 2009 I have further expanded my area and my responsibility to whole country with BDM function.Managing distributors in particular in the various regions as well as the 2 direct distribution branches . My long experience in the field in which I work leads me to two main objectives. The professional development and accepting greater responsibility '. I wish I could compare me in contexts and companies larger and more structured where i can continue to enrich my professionalism and to capitalize on the wealth of expertise gained over the years. It would also be my great interest, given the profound knowledge of the brands in this industry channel , a buyer role for companies oriented to the distribution and / or installation of security systems and video surveillance.

---

---

## EDUCATION

**1992**

**1992-1994**

Technical sales diploma

Milan University political science 8 examinations passed (not finished)

**12/2006-3/2007**

A.P.I. and Regione Lombardia

Technical course "**Customer loyalty**"

Prof: Ing. Luigi Pastore studio Marco Redaelli & Associati

**12/2007-3/2008**

A.P.I. and Regione Lombardia

Technical course "**Skills for sale**"

Prof.: Ing. Luigi Pastore studio Marco Redaelli & Associati

---

## EMPLOYMENT

**JUNE 1992-SEPTEMBER 1992**

**Postman for Poste Italiane spa**

**MAY 1993-SEPTEMBER 1993**

**Postman for Poste Italiane spa**

**JULY 1995-SEPTEMBER 1995**

**Artsana spa Grandate (CO)**

Cataloguer in automated warehouse

**September 1995-september 1996**

**Military service in Trieste**

**September 1996-December 1997**

**Consorzio idrico di tutela delle acque Appiano Gentile (CO)**

Accountant

**January 1998-December 1999**

Autorizzo il trattamento e la comunicazione dei dati personali ai sensi del DLGS 196/2003

---

**Agenzia Gt Casa alarm (CO-LC-SO) Lecco****Sales man**

Sales and installation wireless antitheft system

**Jan 2000–Jan 2013****Company: Amc elettronica srl – Bcs Security****Area manager Italy**Main activities:

- Products sales managing ( intrusion detection and CCTV ) to retailers , distributors and installers in the channel market
- Managing the offers,order intake and new customers acquisition
- Problem solving both technical and commercial
- Organization of technical course and promotions in the distribution network
- Support and manage italy customer's sales engineer on the field
- Support management and sales networks of distribution partners
- Active participation with marketing department for the launch and marketing of new products
- Participation in trade fairs: Sicurezza Milan (2000,2002,2004,2006,2008,2010) IFSEC Birmingham (2011)
- Excellent market knowledge
- Continuous collaboration with product manger and technical service for the development of new products and their features
- Market and competitors analysis in order to develop new opportunities
- Start up two autonomous distribution branches (Milan,Padua) (0-400000 € each branch in two years)
- Research customers recruiting staff
- Excellent organization skills always respecting the company guidelines

<b>June 2013-December 2013</b>	<b>Company: Interactive t. (ITC company)</b>
	<b>Security System BU product and sales manager</b>

Main activities:

- Managing the start up of a new Business unit dedicated to the commercialization of security system and CCTV (both analogue and IP)
- Supplier search and catalog preparation
- Product manager for a project based on NFC technology
- Project ended at the end of trial period as a result of the end of the company activities

**Technical skills**

- Good knowledge of sector electronic product
- Excellent knowledge of electronic intrusion and cctv device programming and management softwares .
- Passion for new tecnologies,in particular, NFC, applications and web interfaces related to integrated building automation.
- Technical expertise related to sizing and to the different technological charateristics present in the various components of a securirty system

---

## **COMPETENZE LINGUISTICHE**

Italian	Mother tongue
English	Good
Spanish	Scolastic

---

## **COMPETENZE INFORMATICHE**

- Good knowledge both microsoft and apple device
  - No problem with internet and mail
-