

## PERSONAL INFORMATION

## Massimo Fiorani



📍 via Marchetto 26, 6883 Novazzano - Chiasso (Switzerland)

☎ +41 (0) 77 983 78 37

✉ massimo.fiorani@bluewin.ch

🌐 <https://www.linkedin.com/in/massimo-fiorani/>

💬 Skype maxfiorani | MEMBRO DI BNI SWISS ( LUGANO LAC )

Sex Male | Date of birth 4 Mar 1973 | Nationality Italiana ( Permesso di dimora B Svizzero )

## POSITION

## General Manager | Sales Coach &amp; Manager | Digital Marketing Manager

## WORK EXPERIENCE

04/2018–Present

**Head Of Operations Switzerland + Social Selling Trainer and Coach**

Execus, Connect to Social Selling, Lugano (Svizzera)

Formatore LinkedIn e Sviluppo e gestione area commerciale DACH

04/2017–01/2019

**Sales Manager & Sales Coach - Digital Marketing Strategist**

ClubLab, Lugano (Switzerland)

Formatore Social Selling su LinkedIn e Digital Marketing Strategist

Sviluppo commerciale dell'azienda. (settore Eventi, Comunicazione e Web);

01/2007–02/2017

**Project Manager - Sales & Digital Marketing Manager**

Freelance, Cervia (Italy)

Analisi, configurazione, gestione e controllo dei progetti; Sviluppo Commerciale dell'azienda, mantenimento e sviluppo clientela (settore Web Marketing); Analisi, sviluppo e gestione SEO, SEM ( Google Adwords Ricerca, Remarketing, Rete Display, Facebook ADS) e DEM transmission.

08/2007–12/2008

**Area Account Manager**

Maquarie Group Bank &amp; Barclays Bank, Modena (Italy)

Gestione e formazione sales dei collaboratori per lo sviluppo di nuovi clienti sul territorio (settore bancario )

03/1999–01/2007

**Sales & Marketing Manager**

Effe Due Emme Informatica, Vignola (Italy)

Sviluppo Commerciale dell'azienda, mantenimento e sviluppo clientela (settore IT);

## EDUCATION AND TRAINING

04/2018

**"Certified Social Selling Trainer" Execus - LinkedIn partner**

Execus, Connect to Social Selling, Lugano (Svizzera)

1992–1995

Università degli studi di Modena e Reggio Emilia, Modena

1987–1992 **Perito Industriale in Informatica e Telecomunicazioni**  
ITIS Fermo Corni, Modena

2004–2004 **Agente di Commercio Professionale**  
Camera di Commercio, Modena

PERSONAL SKILLS

Mother tongue(s) Italian

Foreign language(s)

	UNDERSTANDING		SPEAKING		WRITING
	Listening	Reading	Spoken interaction	Spoken production	
English	B1	B1	B1	B1	B1
French	B2	C1	B2	B2	B2
German	A1	A1	A1	A1	A1

Levels: A1 and A2: Basic user - B1 and B2: Independent user - C1 and C2: Proficient user  
Common European Framework of Reference for Languages

Communication skills *Ottime competenze comunicative-relazionali acquisite grazie all'esperienza ventennale come commerciale. Atteggiamento costruttivo e positivo, ottimo senso di adattamento.*

Organisational / managerial skills *Capacità di lavorare in autonomia, di gestione di un team, attitudine nella pianificazione, predisposizione al perseguimento degli obiettivi stabiliti, capacità di lavorare sotto stress.*

Job-related skills Ottima conoscenza del settore Web Marketing e IT, capacità di promuovere un prodotto/servizio attraverso canali di vendita ONLINE e OFFLINE.

Digital skills

SELF-ASSESSMENT				
Information processing	Communication	Content creation	Safety	Problem-solving
Proficient user	Proficient user	Proficient user	Proficient user	Proficient user

Digital skills - Self-assessment grid

Office ( Word, Excel, PowerPoint ), Visual Basic, C++, Database MySQL e Access, Dreamweaver, HTML, Photoshop, Wordpress, Joomla, MailUP ( Invio DEM ) e Tecniche SEO, Google Adwords ( Ricerca, Remarketing, Display ) e Google Analytics, Easygest CRM

Driving licence A, B

ADDITIONAL INFORMATION

Trattamento dei dati personali **Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.**