

MASSIMO BITONTE D'ARINO – LIBERO PROFESSIONISTA

75100 Matera

Cell.:

Web site:

Email:

DATI	Massimo Bitonte D'Arino – Nato a Calvera (Pz) il 18/05/1972 – Residente a Matera
------	--

ISTRUZIONE	DIPLOMA DI GEOMETRA – I. T. PER GEOMETRI ETTORE STELLA - MATERA ATTESTATO DI AGENTE DI COMMERCIO USO DEL PC CON PROGRAMMI WORD – EXCEL – PDF ECC CONOSCENZA SCOLASTICA LINGUA FRANCESE CONOSCENZA BASE LINGUA INGLESE
------------	---

ESPERIENZE
PROFESSIONALI

STUDIO TECNICO GEOM. DIPEDE

1994/1995 – Prima esperienza nell'uso del PC con i primi programmi MS dos – Esperienza di cantiere per rilievi con strumentazioni elettroniche

AGENTE DI COMMERCIO

1995/1999 – Specializzato nella fornitura di capannoni industriali chiavi in mano - Collaborazione con aziende di rilievo nel settore dei:

Prefabbricati: VALDADIGE SPA

Pavimenti Industriali: VINELLA SRL

Resine: MPM Milano

Coperture in Legno Lamellare: FELTRINELLI SPA Milano

CAPO AREA SUD ITALIA - IMPIEGATO DYNAPAC SPA

1999/2013 – Responsabile tecnico/commerciale per primaria società specializzata nella produzione e vendita di macchinari stradali.

Conoscenza dettagliata dei macchinari stradali

Conoscenza dettagliata delle tecniche di compattazione del terreno e dell'asfalto – Per la realizzazione di pavimentazioni stradali.

Conoscenza dettagliata delle tecniche per la stesa dell'asfalto
Conoscenza dettagliata del territorio
Conoscenza dettagliata di "quasi" tutti gli impianti di produzione di Asfalto del Sud Italia
Attitudine ad instaurare rapporto confidenziale con i cliente
Attitudine ad instaurare rapporto di amicizia con collaboratori esterni quali agenti e/o segnalatori distribuiti sul territorio
Attitudine ad instaurare strette collaborazioni con Officine di assistenza, Rivenditori, commercianti.
Attitudine a coordinare le officine autorizzate distribuite sul territorio di competenza
Conoscenza delle società Leasing e/o Banche
Consulenza ai clienti finali per approntamento Leasing, per avvio pratiche di agevolazioni fiscali con informative ed aggiornamenti su nuove opportunità per acquisti.

AGENTE DI COMMERCIO – AGENZIA SUD ITALIA DYNAPAC

2013/ ATTUALMENTE OPERATIVO

Per esigenze operative, al fine di aumentare la gamma dei macchinari da commercializzare, ho deciso di aprire una mia società e quindi una partita IVA.

Le competenze e le responsabilità sono rimaste invariate.

Quindi responsabile tecnico/commerciale con funzioni di coordinamento delle officine, rivenditori, segnalatori, commercianti distribuiti sul territorio.

D'accordo con la Dynapac, grazie alle mie conoscenze con commercianti e/o cliente esteri, riesco a snellire il parco macchine usato presente di volta in volta.

Nel frattempo ho stretto collaborazioni con produttori di cisterne spruzzatrici per emulsione bituminosa, di impianti per asfalto. Posso dire di essere uno specialista del settore stradale per la fornitura dei macchinari inerenti.

L'esperienza di agente mi stimola a trovare sempre nuove soluzioni e canali per la vendita dei ns macchinari. Sia nuovi che usati.

Quindi ad operare con i nuovi sistemi informatici quali, WhatsApp, Facebook, LinkedIn, il sito internet ecc.

In tutti questi anni di collaborazione con la DYNAPAC ho partecipato a:

- CORSI DI PERFEZIONAMENTO E TECNICHE DI VENDITA
- CORSI DI FORMAZIONE PER L'UTILIZZO DEI MACCHINARI
- FIERE INTERNAZIONALI PER PRESENTAZIONE NUOVI PRODOTTI – GERMANIA, FRANCIA E ITALIA.
- RIUNIONI COMMERCIALI PRESSO GLI UFFICI DELLA DYNAPAC ITALIA

Matera 02/05/2025