



## Curriculum Vitae

### Informazioni personali

<b>NOME / COGNOME</b>	<b>Mauro Bianchetti</b>
<b>INDIRIZZO</b>	Via San Dionigi 17D 25050 Rodengo Saiano Lombardia Italia
<b>TEL</b>	3319401361
<b>E-MAIL</b>	maurobianchetti18@gmail.com
<b>NAZIONALITÀ</b>	Italiana
<b>DATA DI NASCITA</b>	18/12/1999
<b>SESSO</b>	Maschile

### Esperienze lavorative

<b>DATE</b>	Maggio 2019 - Oggi
<b>RUOLO</b>	Direttore Commerciale
<b>RESPONSABILITÀ</b>	Sviluppo e implementazione di strategie di vendita efficaci per raggiungere gli obiettivi di vendita. <ul style="list-style-type: none"><li>• Supervisione del team di vendita, inclusa la formazione, la gestione delle prestazioni e la pianificazione delle attività.</li><li>• Gestione delle relazioni con i clienti chiave e negoziazione di accordi commerciali.</li><li>• Identificazione di nuove opportunità di mercato e di nuovi prodotti, attraverso l'analisi dei trend e delle esigenze dei clienti.</li><li>• Coordinamento con i dipartimenti interni per garantire la massima efficienza delle attività.</li></ul>
<b>AZIENDA/INDIRIZZO</b>	OPEN CREATIVE SRL
<b>TIPO DI ATTIVITÀ</b>	Agenzia di Comunicazione e Marketing



## Curriculum Vitae

<b>DATE</b>	Settembre 2022 - Oggi
<b>RUOLO</b>	Fondatore e Direttore Commerciale
<b>RESPONSABILITÀ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sviluppo e implementazione di una visione strategica per l'azienda, basata sulla ricerca e l'innovazione in design 3D, realtà virtuale, realtà aumentata, software, intelligenze artificiali e sviluppo web.</li><li>• Recruiting e gestione di un team altamente qualificato e motivato di professionisti del design, sviluppatori, ingegneri e esperti di marketing.</li><li>• Gestione delle relazioni con i clienti, fornendo loro soluzioni personalizzate di alta qualità, in linea con le loro esigenze e aspettative.</li><li>• Gestione delle finanze dell'azienda, inclusa la pianificazione del budget, la gestione delle risorse e la valutazione delle opportunità di investimento.</li><li>• Coordinamento con partner e fornitori esterni, garantendo il rispetto dei tempi di consegna e la qualità dei prodotti e dei servizi forniti.</li></ul>
<b>AZIENDA/INDIRIZZO</b>	CUBIA SRL
<b>TIPO DI ATTIVITÀ</b>	Agenzia di Software
<b>DATE</b>	Dicembre 2014 - Oggi
<b>RUOLO</b>	Co-Founder, Responsabile Pubbliche e Marketing
<b>RESPONSABILITÀ</b>	Gestione della comunicazione dell'evento, organizzazione reti scuole e paesi per le pubbliche relazioni, organizzazione evento e contabilità
<b>AZIENDA/INDIRIZZO</b>	OPEN EVENTS
<b>TIPO DI ATTIVITÀ</b>	ORGANIZZAZIONE DI EVENTI

## Istruzione e formazione

**QUALIFICA CONSEGUITA** Perito Elettrico - Chimico  
**ISTITUZIONE** ITIS CASTELLI BRESCIA

**QUALIFICA CONSEGUITA** Dottore in Marketing e Comunicazione  
**ISTITUZIONE** UNIBG

## Abilità e competenze

**LINGUA PARLATA** Italiano  
**ALTRA/E LINGUA/E** Inglese

### **ABILITÀ E COMPETENZE SOCIALI ORGANIZZATIVE E INFORMATICHE**

- Esperienza nella gestione e coordinamento di progetti di design 3D, realtà virtuale, realtà aumentata, software, intelligenza artificiale e sviluppo web
- Competenze nella pianificazione strategica e nell'implementazione di piani di marketing e di vendita, sia online che offline
- Capacità di creare e mantenere relazioni commerciali a lungo termine con clienti e partner di business
- Conoscenza delle tendenze di mercato e delle esigenze dei clienti nel settore delle nuove tecnologie
- Competenze nella gestione finanziaria, inclusa la preparazione di budget, la valutazione del rendimento degli investimenti e la gestione delle finanze aziendali
- Capacità di guidare e motivare il personale, creando un ambiente di lavoro collaborativo e stimolante
- Ottima conoscenza di software e strumenti utilizzati in ambito gestionale come Excel e Word ma anche di tools utilizzati per l'organizzazione lavorativa come Trello, clickUp

- Conoscenze base dei principali software di sviluppo come Unreal Engine, Blender, Photoshop, Illustrator, HTML, CSS, JavaScript, e Python.  
Abilità nella gestione dei progetti, inclusa la definizione degli obiettivi, la pianificazione delle attività, la gestione delle risorse, il controllo di qualità e la valutazione dei risultati
- Competenze nella comunicazione e nella negoziazione, inclusa la capacità di presentare e vendere i prodotti e i servizi dell'agenzia ai clienti e di negoziare con fornitori e partner di business
- Conoscenza delle normative fiscali e legali applicabili all'attività dell'agenzia, come le normative sulla privacy dei dati, le norme sulle licenze software e le regole sulle tasse e le imposte aziendali.