

INFORMAZIONI PERSONALI



Augusto Lagnerini

 Corso G. Matteotti, 37 36071 Arzignano (VI)
 +39 346 1176513
 augulag19@gmail.com
 Data di nascita 24/09/1983

ESPERIENZA PROFESSIONALE

07/2013 - oggi

Asia-Pacific Sales Director

Futura Leathers SpA, Arzignano (VI)

- Gestione clienti e sviluppo di nuove opportunità
- Pianificazione obiettivi di vendita
- Sviluppo ed attuazione di strategie di marketing
- Supervisione e coordinazione di distributori ed agenti

Attività o settore **Pellame per arredamento ed automotive**

07/2010 - 06/2013

Sales Manager

Progold SpA, Trissino (VI)

- Vendita a clienti
- Consulenza acquisto metalli preziosi
- Supervisione e coordinazione di distributori ed agenti (Arezzo, Francia, Spagna)

Attività o settore **Gioielleria ed oreficeria**

01/2010 - 03/2010

Addetto alla produzione

Caseificio Albiero Srl, Montorso (VI)

- Produzione e confezionamento di formaggi ed altri prodotti derivati del latte

Attività o settore **Lattiero-caseario**

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2010

Laurea triennale in Mediazione linguistica e culturale

Università degli studi di Padova

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre

Altre lingue

Italiano

	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	Ottimo (C2)	Ottimo (C2)	Ottimo (C2)	Ottimo (C2)	Ottimo (C2)
Portoghese	Buono (B1)	Buono (B1)	Buono (B1)	Buono (B1)	Buono (B1)
Spagnolo	Molto buono (C1)	Molto buono (C1)	Molto buono (C1)	Molto buono (C1)	Molto buono (C1)
Francese	Utente base (A1)	Utente base (A1)	Utente base (A1)	Utente base (A1)	Utente base (A1)

Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato
[Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue](#)

Competenze comunicative e gestionali

Il fatto di interfacciarmi con clienti, distributori ed agenti in 12 paesi asiatici mi ha permesso di conoscere e capire le abitudini e le usanze locali in parallelo al modo di fare business. Ho perciò approfondito aspetti culturali che sono rilevanti per il rafforzamento del rapporto umano dal quale scaturisce un valore aggiunto che mi permette di essere in grado di “fare la differenza”.

Competenze professionali

Ho maturato la capacità di gestire tutti gli aspetti dell’interazione con il cliente. Con ciò intendo le attività puramente commerciali di front office (vendita diretta, visite, pianificazione obiettivi, risoluzione dei reclami) ma anche quelle di back office come gestione ordini e pagamenti.

Competenze informatiche

Buona conoscenza dei più moderni ed utilizzati sistemi operativi e programmi: Microsoft office, browser di navigazione, posta elettronica.

Patente di guida

A, B e patente Internazionale

Dati personali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e dell’ art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679).