

# Curriculum Vitae Europass

CF P.IVA – 01972510497

Corbi Marco

Profilo di competenza :  
docenze, orientamento

## Informazioni personali

Cognome(i)/Nome(i)

Indirizzo(i)

Telefono(i)

E-mail

Cittadinanza

Data di nascita

Sesso

## Settore professionale

Consulenza alle aziende

## Esperienza professionale



**Attiwa/Gcall -VODAFONE Excellent Partner**

Da Aprile 2019

ATTIWA

**Key Account Manager Senior**

- Consulenza B2B per il mondo tlc (telefonia fissa e mobile, connettività, IoT applications)
- Gestione Middle/Large Account ed incremento della Customer Base
- Individuazione di nuovi potenziali business partner

01/2018 – 03/2019



**OGGI LAVORO**

**Responsabile di Filiale –Pontedera**

- Ricerca del locale ed apertura della filiale
- Acquisizione clientela
- Supervisione sul processo di delivery

02/2017 – 12/2017



**SAFETYKLEEN**

**Business Development Manager (Large Account)**

**Liguria-Toscana-Umbria**

- Acquisizione clientela in ambito soprattutto industria meccanica e siderurgica leggera e pesante
- Gestione e sviluppo di un portafoglio clienti (es. Piaggio, Colussi, Continental, Cromology)

2010 – 01/2017  **VODAFONE**  
**Direttore Commerciale Agenzia Business**

2008 – 2010  **H3g**  
**Account Manager mercato aziende**

2002 – 2007  **GRUPPO ADECCO**

**2005 - 2007 - National Key Account Manager : Milano**

- fatturato annuo gestito: oltre 14 MLN €
- **Stipula e Gestione degli Accordi Quadro nazionali e (su alcuni account) internazionali**
- Rapporti frequenti con gli **HeadQuarter**
- **Visita dei siti** aziendali sul territorio
- Responsabile dell'**incremento di fatturato** e del margine lordo sulla Somministrazione
- Obiettivi definiti di **vendita dei servizi ad alta marginalità** (Ricerca&Selezione, Formazione)

**2002 - 2005 - Direttore Operativo Italia : Milano**

- coordinamento di **40 risorse** distribuite in **12 uffici** sul territorio nazionale
- **formazione continua**, coaching, affiancamento in visita
- **responsabile dei risultati** in termini di delivery, fatturato, margine lordo, utile
- gestione diretta di **10 big accounts** a livello nazionale (clienti+prospect)
- **acquisizione nuovi clienti**, sviluppo quote di mercato sui clienti attivi

2001 – 2002  **FUTURESTEP Korn-Ferry Group**  
**Direttore Vendite Italia : Milano / Roma**

1998 – 2001  **GRUPPO ADECCO**

**1999- 2001 - Direttore di Zona: Roma**

- **Sviluppo da 3 a 16 filiali e da 10 a 63 dipendenti** (apertura di 13 nuove filiali, e selezione diretta del relativo personale)
- **formazione continua on-the-job** (commerciale e tecnico-legale) **per il personale delle filiali**
- **sviluppo e coordinamento dell'attività commerciale della zona** (Accordi Quadro, cross selling filiale-filiale)
- **acquisizione nuovi clienti**, in autonomia ed affiancando le risorse della rete
- **rapporti con gli Enti locali e i media**

**1998 - 1999 - Direttore di Filiale: Pisa**

- dalla ricerca del fondo fino al *break-even* e al traguardo dei 100 *temps*, procacciando clienti e gestendo un team di 4 persone

Feb-Apr 1998 - **Responsabile commerciale: Roma**

09/1997 – 01/1998

**'Porto Nuovo' (mensile delle Compagnie Portuali Italiane)**

*Livorno – redazione articoli su tematiche nazionali*

12//1996 – 08/1997

**'Interstate' -Clothing Shop**

*Covent Garden, London – Sales*

**Istruzione e formazione**

1996

- Laurea Magistrale in Economia e Commercio

Tesi: "Il lavoro in Team nelle organizzazioni produttive: il caso Piaggio" – relatore Prof. Marco Giannini

Università degli Studi di Pisa

Voto: 105/110

1987

- Maturità Scientifica (indirizzo fisico-matematico)

[1987: qualificato alla Finale Nazionale delle "Olimpiadi di Matematica" organizzate dall'Unione Matematica Italiana]

Liceo Scientifico Sperimentale "F.Cecioni" Livorno

Voto: 50/60

**Capacità e competenze personali**

Madrelingua(e)

**Italiano**

Altra(e) lingua(e)

Autovalutazione

*Livello europeo (\*)*

**Inglese**

**Spagnolo**

Comprensione		Parlato		Scritto			
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale	
	B		C		C		C
	B		B		B		A

(\*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

Capacità e competenze sociali

Abitudine a lavorare in gruppo, come anche in solitaria, acquisita in 22 anni di lavoro in multinazionali

Capacità e competenze organizzative

Organizzazione del lavoro, time management, definizione di obiettivi individuali e di gruppo e delle linee guida per raggiungerli

Capacità e competenze tecniche

Vendita di beni e servizi alle aziende, Creazione e gestione di Reti Commerciali, Negoziazione

Capacità e competenze informatiche

Utilizzo corrente di programmi in ambiente Windows

Capacità e competenze artistiche

Appassionato di poesia, 2 libri pubblicati da MDS Editore ("Zero" 2014, "Eptagoni" 2018)

Patente Patente B

Ulteriori informazioni **INTERVENTI FORMATIVI e CERTIFICAZIONI**

Dal 1998 al 2021 **Vari corsi tenuti in aziende private su vari temi commerciali e organizzativi, tra i quali**

**AREA SALES**

- Organizzazione Commerciale
- La vendita di prodotti / servizi nelle aziende: le tappe della visita dal cliente
- Tecniche di negoziazione e di chiusura: Prezzo vs Valore
- La vendita in negozio: i dettagli a cui non pensiamo

**AREA HR**

- Dal cv al colloquio: come rendersi appetibili sul mercato del lavoro
- Il colloquio come mind game tra selezionatore e candidato: le sfumature
- Opportunità dei vari jobsites: selezionare gli annunci
- Rischi dei Social Network: la Web Reputation

2007 **Università degli Studi di Pisa - Corso di Laurea in Economia e Commercio –  
Esame di ‘Organizzazione delle Imprese Industriali’**

**(4 ore) Seminario sulla Legge Treu (n.196/97) che ha introdotto il lavoro  
interinale in Italia**

- Struttura della Legge
- Campi di applicazione
- Divieti
- Forme contrattuali previste

1998-2017 **In Adecco e in Vodafone**

-Formazione continua on-the-job sui collaboratori (Riunioni periodiche con  
interventi sulle tecniche di vendita e gestione delle relazioni commerciali in  
ottica di fidelizzazione e lock-in clientela)

2015 **Vodafone**

-Raggiungimento (risultati ed esami) della Global Sales Certification

**REFERENZE**

- **Daniela Giorgis (OGGI LAVORO – Direttore Finanziario)**

Mio referente diretto nella fase di selezione e apertura filiale (2018)

mail: giorgis@oggilavoro.eu

Cell: +39 349.3911939

- **Enrico Bazzali (PIAGGIO - Group Head of Resourcing and Training)**

Collega in Adecco (1999-2003)

mail: [enrico.bazzali@piaggio.com](mailto:enrico.bazzali@piaggio.com)

Cell: +39 331.6829638

- **Stefano Longo (FORTE SECUR GROUP – Direttore Commerciale e Marketing)**

Mio responsabile diretto in Adecco (1999-2001)

Mail: stefano.longo@fsgi.eu

Cell: +39 348.6002100

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.

**Data 11.04.2021**