

Rusca Michele

21013 Gallarate (VA)

Istruzione:

Diploma di maturità scientifica conseguito al Liceo Scientifico Statale di Gallarate nel 1988

2017/Oggi

Ricamificio

Ricamificio Vittorio Aschei .

Responsabile Commerciale Estero. Scouting fornitori terzi

Gestione diretta dei clienti dell'area Nord Europa e dei rappresentanti locali nei paesi di lingua tedesca (Germania, Austria, Svizzera) e Regno Unito.

Sviluppo di nuovi prodotti su richiesta del cliente estero, dalla negoziazione iniziale alla ricerca dei terzi sul territorio italiano e area asiatica.

costante ricerca delle tecniche ottimali per la realizzazione degli accessori/campionature, scelta delle materie prime e controllo tempistiche di consegna.

Gestione delle eventuali problematiche legate alla qualità del prodotto.

Partecipazione a fiere in Italia e all'estero.

2013/2016

Krios Srl (Gruppo Polofin) Produzione componenti meccanici, settore refrigerazione professionale

Responsabile Commerciale Italia ed Estero

Coordinamento Ufficio Tecnico, Produzione e Fornitori attrezzature

Inserito con l'obiettivo di trasformare Krios da realtà prevalentemente commerciale a realtà di progettazione e produzione di articoli tecnici professionali a catalogo e su commessa.

Sviluppo e definizione delle **strategie commerciali e ricerca nuovi clienti** nel territorio italiano e **apertura di nuovi mercati esteri** in Russia, Polonia, Grecia e Spagna.

Analisi esigenze del cliente e collaborazione con l'Ufficio tecnico interno per la ricerca della migliore soluzione tecnica, scelta dei materiali e finiture.

Organizzazione e partecipazione a fiere in Italia e all'estero nel settore freddo professionale.

2006/2013

Se.Si. Srl, Produzione componenti meccanici - settore metalmeccanico e del freddo professionale
Managing Director

Definizione ed implementazione delle strategie commerciali e Sviluppo Mercati Export

Ricerca partner europei ed extraeuropei (Germania, Polonia, Portogallo, Grecia, Russia, Ukraina, Thailandia).

Acquisizione e consolidamento dei mercati Russia, Grecia e Polonia attraverso la creazione e supervisione di agenti locali.

Sviluppo commerciale mercato Italia, ricerca Clienti e gestione negoziazioni e accordi commerciali

Organizzazione di una attività in Estremo Oriente con esternalizzazione della produzione in loco.

Scouting e scelta terzisti e fornitori locali, supervisione e controllo produzione/qualità per ottimizzare e potenziare la fornitura ai clienti dell'estremo oriente.

1992/2005

O.T. Omnitecnica Srl, settore metalmeccanico (produzione di getti di alluminio e zama e di articoli tecnici per il freddo professionale)

Direttore di Stabilimento

Guidato il passaggio dell'azienda, da produttore conto terzi alla creazione di un ufficio di Progettazione interna e relativa commercializzazione di un proprio catalogo di articoli tecnici sul mercato del freddo professionale.

Definizione e introduzione di nuove tecnologie, analisi investimenti, ricerca e sviluppo di nuovi mercati, attraverso una rete di rappresentanti e la partecipazione a fiere (Germania, Grecia, Russia).

Supervisione e organizzazione della produzione - reparti di pressofusione e galvanico per trattamenti di superficie e montaggio.

Referente per la clientela, in merito ad avanzamento lavori, tempi di consegna, problematiche tecniche e di qualità.

Gestione acquisti di materia prima e semilavorati.