

## **Aprili Massimiliano**

Nato a Forlì il 15/04/1975

Residenza: Via A. Grandi n.7

47010 Premilcuore (FC)

Cellulare: 333 2219333

Indirizzo e-mail: [maxaprili@hotmail.it](mailto:maxaprili@hotmail.it)

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/maxaprili/>

Patente: B (automunito)

## **ESPERIENZE PROFESSIONALI**

Fatturazione

Retail Distribution  
Management Vendite e  
Fiere Internazionali  
Marketing and Social  
Media

Organizzazione Eventi

Spedizioni e Logistica

da Dicembre 2022

### **Comune di Premilcuore (FC)**

#### ***Istruttore Amministrativo- Amministrativo Contabile, Cat. D presso il Settore Economico-Finanziario***

Svolgimento attività di istruzione, predisposizione e redazione di atti e documenti comportanti un significativo grado di complessità mediante interpretazione di norme giuridiche e applicazione di procedure e disposizioni contrattuali e tecniche. Attività di analisi, ricerca, studio, consulenza, pareri ed elaborazione dati. Resocontazione, verbalizzazione e formalizzazione dei lavori di organi collegiali. Ricerca documentale e ordinamento degli archivi. Raccolta, elaborazione e diffusione dei dati e delle informazioni riferibili alla struttura di appartenenza.

da Gennaio 2019 a Settembre 2022

**Maggioli Spa**

***Editoria Specializzata e Servizi per professionisti e Pubblica Amministrazione***

***Distribution, Marketing Department (Fairs and Promotions, Social Media, Media-Partnerships)***

Da Gennaio 2019 sono diventato dipendente della Maggioli Group Spa, azienda leader in Italia nell'Editoria tecnica e nei Servizi dedicati ai Professionisti ad alla Pubblica Amministrazione, in seguito alla fusione per incorporazione della Cube Srl in Maggioli Spa.

da Agosto 2011 a dicembre 2018

**Cube Srl Bologna**

***Editoria Specializzata ed Eventi***

***Distribution, Marketing Department (Fairs and Promotions, Social Media, Media-Partnerships)*** Come Responsabile della distribuzione (sia cartacea che digitale) mondiale

(circa 60 paesi) delle pubblicazioni della casa editrice (magazines e libri di Architettura & Design, testi scientifici) mi occupo di gestire il rapporto con i distributori ed agenti, collaborando con gli altri uffici quali marketing, amministrazione, spedizioni e redazione. Nel 2018 ho cominciato a gestire l'Account Corporate della casa editrice su LinkedIn, social media dedicato al mondo dei professionisti, coordinandomi con la redazione per i contenuti ed il social media manager del nostro account su Facebook, Instagram e Twitter. Il mio ruolo riporta direttamente al Managing Director. Partecipo alle fiere di settore in tutto il mondo. Gestisco le trattative commerciali riguardanti nuovi potenziali distributori e la vendita dei diritti di traduzione delle nostre pubblicazioni ad editori terzi. Gestisco trattative molto complicate per co-edizioni e collaborazioni con altre case editrici (inglese, spagnolo, cinese). Mi sono dedicato anche alla creazione ed al mantenimento di partnership e media-partnership strategiche ( ad esempio, con l'Associazione Nazionale degli Architetti Americani, di cui siamo anche official provider per i corsi di formazione on-line, e con altri importanti eventi legati al nostro settore). Nel 2015 mi sono occupato della fase di start-up e di lancio di una serie di Conferenze Formative in Italia (20 città), cercando attivamente e curando i rapporti con le location, il catering, gli hotel, gli speakers e le associazioni di categoria, curando anche l'aspetto di accreditamento della nostra azienda come ente terzo formatore presso l'Ordine Nazionale degli Architetti. Nel 2016 mi sono occupato del lancio della nostra nuova pubblicazione THE PLAN JOURNAL, partecipando ad eventi di settore e promuovendo attivamente presso le Università ed agenzie speciali.

Marzo 2009 - Luglio 2011

**Silhouette Italia (filiale italiana di Silhouette International), distributrice in Italia dei brand Silhouette, Adidas Eyewear, Daniel Swarovsky.**

***Eyewear***

***Responsabile commerciale area Emilia Romagna/Lombardia-Retail manager***

Il mio ruolo, all'interno della filiale italiana di questa multinazionale austriaca, è stato la gestione e lo sviluppo dei punti vendita (rete dei concessionari dell' Emilia-Romagna e di una parte della Lombardia) occupandomi dell' implementazione delle strategie commerciali e di visual merchandising del brand al fine di garantire il target di vendita assegnatomi. In tutto gestivo 150 account, di cui 40 attivati grazie la mio lavoro di analisi e sviluppo del territorio di riferimento. Ho infatti gestito il visual

– merchandising, la creazione di eventi e la formazione del personale all'interno dei punti vendita, ed ho partecipato sia alle fiere di settore che agli eventi sportivi a livello nazionale (per il brand in licenza Adidas).

Dicembre 2006 - Dicembre 2008

**S.P.E - Società Pubblicità Editoriale, sede di Bologna Editoria**

Coordinatore Team di vendita

Sono stato Key-Account manager per un gruppo editoriale che comprende una serie di testate nazionali (Il Resto del Carlino - Il Giorno - La Nazione ) e relativo sito internet (www.quotidiano.net) delle quali la SPE è la concessionaria per gli spazi pubblicitari. Mi sono occupato della gestione e dello sviluppo del portafoglio clienti, attività che comprendeva l'analisi del mercato e della concorrenza, l'elaborazione delle politiche commerciali, la preparazione dei preventivi e della reportistica per la direzione commerciale sull'andamento delle promozioni e delle vendite, la gestione dei rapporti con le agenzie di comunicazione. Il mio team di vendita era composto da me stesso e da due Junior Account.

Marzo 2006-Novembre 2006

**Saima Avandero spa , sede di Forlì (FC)**  
**Trasporti e Logistica**

Impiegato a tempo determinato (sostituzione maternità) presso il Trade and Fairs department

La filiale italiana fa parte di una multinazionale leader nel settore trasporti e logistica ed è specializzata nei servizi necessari alle aziende che partecipano alle fiere di settore.

Mi sono occupato della gestione e dell'espansione del portafoglio clienti nell'area centro-nord Italia, elaborando offerte commerciali su misura , stringendo collaborazioni con i partner più affidabili e partecipando direttamente all'allestimento stand in fiera per i clienti più importanti.

Marzo 2005 – Gennaio 2006

**UPS express courier , Dublino (Irlanda)**  
**Corriere espresso**

**Impiegato Ufficio fatturazione e Customer service**

Come impiegato presso l'Headquarter europeo, sito in Dublino, mi sono occupato di seguire la fatturazione dei servizi offerti e di risolvere le problematiche connesse ad essa assistendo i clienti e collaborando con le altre filiali mondiali e gli altri dipartimenti aziendali.

Luglio 2003 - Febbraio 2004

**SDA Express Courier (partner italiano per Fedex),**  
**Forlì(FC) Trasporti**

Impiegato a tempo determinato, gestione operativa magazzino e Customer service

A livello operativo, mi sono occupato della gestione merci e della logistica informatizzata del magazzino, preparando il planning delle attività dei corrieri e dei magazzinieri. Ero inoltre

incaricato della redazione e del controllo delle check-list relative all'implementazione degli standard di sicurezza e qualità del lavoro svolto. A livello amministrativo mi occupavo del Customer service on-line e saltuariamente del front-office.

Dicembre 2002 – Dicembre 2004

**L'Age D'Or, Faenza (RA)**

***Agenzia di comunicazione (servizi per la comunicazione audio-visuale), Sales Account***

Il mio ruolo era quello di venditore di spazi pubblicitari per una concessionaria specializzata nei Cinema multisala (Cineflash Forlì e Cinedream Faenza e ulteriori sale plurischermo), e prevedeva di occuparmi anche delle pubbliche relazioni e dell'organizzazione di campagne pubblicitarie per i clienti, dell'organizzazione eventi e della comunicazione. Dal secondo anno sono stato incaricato del coordinamento di un piccolo gruppo di Venditori Junior.

## **FORMAZIONE**

**Marzo - Ottobre 2008 : Corso di alta formazione post-laurea “Move to China” idee e competenze in azione per fare business in Cina.**

Presso Cofimp Bologna, [www.cofimp.it](http://www.cofimp.it) (ora Fondazione Aldini Valeriani)

Attività sviluppate durante il corso: sistema macroeconomico Cinese e scenario economico attuale e futuro, organizzazione, processi aziendali e marketing internazionale, aspetti legali e contrattualistica, management e internazionalizzazione delle aziende, analisi di business plan ed esercitazioni, corso per principianti di lingua e cultura cinese. Soggiorno in Cina a settembre 2008 ( Hong Kong, Shanghai, Shenzhen, Pechino) e studio di realtà multinazionali operanti nel Far-East tramite incontro con i loro manager locali (settembre 2008).

**2005: Laurea in Scienze**

**Politiche** Indirizzo: Politico-Sociale Università di Bologna  
- sede di Forlì

Argomento tesi di laurea: L'uso dei Social Network e dei nuovi Media per la creazione di identità di gruppo all'interno delle categorie professionali.

**1994:** Maturità scientifica - Liceo Fulcieri Paolucci De Calcoli - Forlì

## **CONOSCENZE LINGUISTICHE**

	<i>scritto</i>	<i>conversazione</i>	<i>comprensione</i>
<b>Inglese</b>	ottimo	ottimo	ottimo
<b>Spagnolo</b>	buono	buono	buono
<b>Francese</b>	scolastico	scolastico	scolastico

## **CONOSCENZE INFORMATICHE**

- Applicativo Windows Xp e Windows Vista
- Pacchetto Microsoft Office (compresi strumenti di navigazione Internet e di posta elettronica)
- AS-400, Gestionale IBM Cognos, nozioni di SAP
- Photoshop (corso di 40 ore di fotografia digitale)
  - Web design (programmi di grafica Fireworks e Dreamweaver e basi del linguaggio HTML, corso di 40 ore presso CLIPS, ente di formazione per la piccola e media impresa di Forlì, sito: [www.clips.it](http://www.clips.it))

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del decreto legislativo 196/2003

Aprili Massimiliano