

Curriculum vitae

Identificazione

- Nome: Manissero Livio
- Indirizzo: Vicolo Terni 1, 10022 - Carmagnola (TO) - Italy
- Telefono: +39 011 9712892 +39 348 4010115
- E-mail: livio.manissero@gmail.com
- Luogo e data di nascita: Carmagnola, 16 novembre 1963
- Nazionalità: Italiana
- Stato: Coniugato
- Servizio Militare: Prestato presso il reparto "Trasmissioni" dell'esercito, 1983-1984

Formazione

- Diploma di Perito Elettrotecnico
"I.T.I. G. Vallauri, Fossano (CN)" 1977-1982

Lingue:

Italiano: lingua madre

Inglese: Buono (studio scolastico, partecipazione corso per tre anni allo "Shenker Institute of English", livello attuale raggiunto 75, corrispondente ad un livello europeo B2 pieno).

Esperienze lavorative:

- Prima Electro S.p.A. (gruppo Prima Industrie)
Moncalieri (TO) luglio 2007 - Oggi
Società leader nel mercato dell'elettronica dedicata e dell'automazione industriale, sia come progettazione che come produzione di elettronica. Con l'acquisizione avvenuta nel 2007 della OSAI S.p.A (operativa dal Gennaio 2009), Prima Electro è stata per diversi anni il primo produttore di controlli numerici italiano. A dicembre 2019 la divisione Osai è stata ceduta ad un'altra società.
In Prima Electro, dal Luglio 2007 a dicembre 2016 ho ricoperto il ruolo di "Responsabile vendite" della linea di business DOTS dedicata alla progettazione e alla produzione di unità elettroniche nel campo industriale e ferroviario (schede di controllo, inverter, azionamenti e comandi motore, alimentatori, sistemi di controllo e misura, ECU) costruite su specifica cliente, in Italia e all'estero.
Da gennaio 2017 sino a fine 2019, all'attività succitata si è aggiunta la gestione dei venditori italiani ed europei per il brand OSAI (controlli numerici, drive e motori).
Attualmente in particolare mi occupo:
 - della gestione vendite worldwide per i clienti DOTS;
 - dell'interfaccia verso le due aziende del gruppo che producono macchine, Prima Power Collegno e Prima Power Cologna Veneta;

- M.L.T.A. s.r.l.
Nichelino (TO) ottobre 1983 – luglio 2007
Società PMI attiva nel mercato della progettazione e fornitura di sistemi elettronici nell'ambito industriale, ferroviario e militare. Prima esperienza come tecnico e poi come responsabile di progetto HW per sistemi elettronici da montare a bordo treno. A partire da Gennaio 1995 sono diventato socio della M.L.T.A. e ho ricoperto il ruolo di “responsabile acquisti e “responsabile vendite” per tutti i prodotti elettronici sviluppati e forniti dalla M.L.T.A.
Dal 2000 ho condiviso con gli altri due soci della M.L.T.A. anche il ruolo di “responsabile della produzione e pianificazione”.

A giugno del 2007 la società M.L.T.A. è stata acquisita dalla Prima Electronics (ora Prima Electro) e tutti i dipendenti della MLTA sono stati trasferiti nella nuova società.

Attività e riconoscimenti

Dirigente in Prima Electro dal 01/01/2020

Competenze di Vendita

- Sales management:
 - Ricerca clienti, bandi e gare per prodotti dedicati.
 - Previsioni di vendita.
 - Definizione degli obiettivi di vendita.
 - Deal review, account review, business unit review.
 - Definizione documenti tecnici da allegare alle diverse offerte.
 - Definizione offerte di vendita.
 - Gestione diretta trattative commerciali con il “livello direzionale” dei potenziali clienti.
 - Qualificazione opportunità, visite a clienti, presentazioni.
 - Attuazione efficaci programmi di vendita / azioni per soddisfare i piani annuali di vendita.

Competenze Marketing

- Conoscenze di attività marketing e di comunicazione quali:
 - Ricerca e definizione tipologia di mercati e potenziali clienti interessati all'elettronica dedicata.
 - Sviluppo di programmi marketing a breve e lungo termine.
 - Collegamento di marketing / sviluppo tra i reparti di hardware e software per la divisione dedicata ai sistemi elettronici forniti su specifica del cliente.
 - Individuazione e proposta di le soluzioni creative per diventare partner dei clienti, con collaborazioni stabili e durature.
 - Analisi di mercato dei concorrenti per comprendere lo scenario competitivo e definire le attività chiave per differenziare la propria azienda dalla concorrenza.
 - Previsione volumi di vendita, gestione marginalità della linea di prodotto, promozione e gestione del ciclo di vita del prodotto.
 - Visita clienti per presentazione prodotti e competenze dell'azienda, acquisizione richieste tecniche e commerciali dei clienti stessi.
 - Gestione della documentazione tecnica e commerciale.
 - Gestione fiere e incontri BtoB di settore.

Competenze tecniche

- Conoscenza tecnica e di prodotto inerente al mondo dell'elettronica industriale, E-mobility, ferroviaria.
- Conoscenza approfondita di concetti quali “*real time systems and embedded systems*”.
- Inverter, servo drive, unità di controllo, alimentatori e UPS, sistemi di ricarica veicoli elettrici, interfaccia HMI, controllo assi e controlli numerici.
- Conoscenza normative ferroviarie e normative industriali per la certificazione dei prodotti.
- AUTOCAD e Allegro (SW dedicato allo sviluppo di schemi elettrici e sbrogliatura circuiti stampati)

- CRM
Sales Force

- Sistemi informativi
Microsoft Dynamics AX

- Sistemi operativi:
DOS
WINDOWS95/98/NT/2000/XP/WINDOWS7/WINDOWS10

- Ms-Office:
Microsoft Word
Microsoft Excel
Microsoft PowerPoint
Microsoft Outlook
Microsoft Project

Competenze personali

- Buona comunicazione e abilità interpersonali.
- Tenacia e perseveranza nella ricerca e gestione dei clienti.
- Passione e disponibilità di tempo estesa (mediamente 10-11 ore al giorno) per le mansioni e gli obiettivi di lavoro affidati.
- Attitudine al lavoro di squadra, con comprovata capacità di lavorare in tutte le aree funzionali dell'organizzazione aziendale.
- Capacità di gestire più progetti e risorse contemporaneamente (competenze organizzative e di leadership).
- Buona comprensione delle esigenze di business e delle esigenze dei clienti.
- Esperienza pluriennale di attività di volontariato sociale rivolte a adolescenti, giovani e adulti.

Esperienze di volontariato:

Attività di volontariato in Oratorio e nella parrocchia di San Bernardo (Carmagnola) dove sono nato e vivo: Presidente del circolo NOI "oratorio don Giovanni Franco" dal 2012 ad oggi, attualmente faccio anche parte del consiglio direttivo territoriale della NOI Torino.

In oratorio ho contribuito alla nascita dei gruppi famiglie e del gruppo di appoggio al Sermig, membro Consiglio per gli affari economici della parrocchia, vicepresidente della Associazione San Bernardo.

Responsabile per molti anni dei campi estivi giovanissimi presso il forte di Vinadio, attualmente Responsabile dei campi estivi ragazzi delle medie.

Con alcuni amici ho partecipato alla nascita del Gruppo Genesi, gruppo di sostegno a aiuto ai giovani e meno giovani in cerca di lavoro o che hanno perso un'occupazione.

Eletto nel 2011 per la prima volta nel consiglio comunale di Carmagnola, ho svolto con impegno e passione il ruolo di consigliere e di capogruppo per la lista civica "Vivere Carmagnola". In tale periodo (2011-2016) sono stato anche membro del consiglio direttivo della Banda Filarmonica di Carmagnola. Da gennaio 2019 sono stato rieletto nel consiglio direttivo della Banda Filarmonica.

Hobby e sport:

- Passione per la lettura.
- Tennis, calcio, camminate in montagna.

Ai sensi della Legge 675/96 autorizzo il trattamento dei miei dati personali