

# CV di Luigi Foglio – Area Manager

## **Dati personali e recapiti:**

Nato: a Bari il 16/03/1976 Stato Civile: Coniugato, una figlia Nazionalità: Italiana  
Residenza: Via degli Impagliatori, 14 (70054) Giovinazzo (BA). Cell: +39/348-2588810  
e-mail: [luigi.foglio@gmail.com](mailto:luigi.foglio@gmail.com); LinkedIn: <http://it.linkedin.com/pub/luigi-foglio/7/363/105>

## **Breve profilo:**

Ho un'esperienza pluriennale nel settore dei trasporti in ambito internazionale e nazionale. In particolare ho maturato conoscenze specifiche nel campo marittimo, aereo e camionistico. Ho ricoperto sia ruoli operativi che commerciali partendo dall'attività commerciale interna sino ad arrivare al mio ruolo attuale di Area Manager per la Puglia dell' Agenzia Marittima Le Navi Agente Generale per l'Italia Della MSC Mediterranean Shipping Company S.A. Ho sviluppato competenze in ambiti quali: leadership, motivazione, valutazione, delega, formazione del team, vendita, negoziazione, linguaggio del corpo e PNL. Mi sono inoltre occupato del Training di un'ampia forza vendita (circa 60 Sales) sull'utilizzo del CRM su base Siebel – ORACLE "INSIGHT", oltre a svolgere attività di docenza per enti di formazione accreditati sul territorio nazionale. I miei obiettivi professionali sono il raggiungimento di elevate performance commerciali e la creazione di team di successo, attraverso la motivazione continua e la soddisfazione del cliente.

## **Esperienze lavorative:**

(dal 12/2012 ad oggi) Agenzia Marittima Le Navi (Agente Generale per l'Italia della Mediterranean Shipping Company S.A.) – Area Manager Puglia.

- Analisi, attuazione e monitoraggio degli obiettivi commerciali.
  - Gestione Operations portuali.
  - Gestione delle Risorse Umane
  - Agente Raccomandatario Marittimo per il porto di Bari della MSC S.A.
- Risultati raggiunti: Raggiungimento dei budget annuali del 2013/14/15/16.  
Miglioramento delle performance portuali.  
Rapporti con le Istituzioni (Autorità Portuale, Dogana, Capitaneria di Porto).  
Inquadramento: Quadro.

(dal 02/2009 al 11/2012) Bartolini SpA - Coordinatore Commerciale Area Puglia (Sales Manager).

- Gestione, motivazione e valutazione del team vendite (15 Sales).
  - Analisi, attuazione e monitoraggio degli obiettivi commerciali.
  - Analisi e redazione dei report settimanali e mensili sull'attività di vendita.
- Risultati raggiunti: Raggiungimento dei budget annuali del 2009, 2010, 2011. Crescita del gruppo attraverso continui affiancamenti. Gestione ottima del CRM (valutazione aziendale).  
Inquadramento: Quadro.  
Referente: dott. Antonio Colucci (Direttore Commerciale Distretto Sud).

(dal 03/2008 al 01/2009) JAS Jet Air Service SpA (Bari) - Sales Executive

- Attività commerciale sul territorio e ampliamento del portafoglio clienti.
  - Sviluppo e Crescita del marchio JAS in Puglia, Molise e Basilicata.
- Risultati raggiunti: Sviluppo del Brand JAS in Puglia e acquisizione clienti direzionali.  
Referente: dott. Sergio Pizzuto (Area Manager Sud Italia).

(dal 09/2007 al 02/2008) Maersk Line (A.P.Moller -Milano) –INSIGHT siebel-oracle CRM Trainer

- Project Manager dell'implementazione del Customer Relationship Management SIEBEL ORACLE "INSIGHT"
  - Trainer del Sales Team Italia (circa 40 Sales compreso il Management).
  - Trainer dei Sales Team di Libano e Slovenia come Trainer residente (circa 5 mesi).
- Risultati raggiunti: III miglior trainer worldwide della Maersk (fonte International INSIGHT Employees Survey).  
Referente: Paolo Cornetto (Country Italy Sales Manager), Marcella Risetto (Business Process Developer).

(dal 06/2004 al 08/2007) Maersk Line (A.P. Moller -Bari) - Outside Sales Agent

- Apertura Unità locale in seguito ai programmi di sviluppo della Compagnia nel Sud Italia.
- Organizzazione delle attività di vendita dei servizi, assistenza e supporto dei clienti.

Risultati raggiunti (Bari): Sviluppo del portafoglio clienti Maersk in Puglia e implementazione del servizio intermodale Gioia Tauro - Bari in sostituzione al feeder marittimo.

Referente: Emanuele Valente (Bari Branch Manager), Paolo Crea (South Italy Sales Manager)

(dal 1998 al 2004) MF srl (meccanica di precisione) - Responsabile Qualità e Produzione

- Implementazione Sistema Qualità (UNI EN ISO 9000:2000 RINA IT-14751)
- Controllo dei costi di produzione e di Gestione.

(Dal 2004 ad oggi) IFOA - Docente accreditato (Problem Solving, Time Management).

(Dal 2013) Iscritto negli elenchi dei Raccomandatori Marittimi della CAMCOM di Bari.

(Dal 2015) Membro della Commissione Interprovinciale Raccomandatori Marittimi CAMCOM Bari.

### **Formazione professionale:**

- (dal 2009) Training Meta (Bologna): Comunicazione, Vendita, Motivazione del personale, Delega, PNL e linguaggio del corpo. Alta Formazione per Manager Bartolini BRT.
- (2007) PA Consulting Group (Copenhagen): CCP (Create Compelling Proposition) TDT (Top Down Thinking) miglioramento della comunicazione, preparazione e presentazione di attività commerciali complesse (BID, tender etc.).
- (2005) Maersk Learning Center: TMW The Maersk Way, International Trade, Contracts & Claims, Transport Documentation, Basic & Advanced Transportation Finance.
- (2004) FSO Facility Security Officer Certification (Maersk SO) in materia di sicurezza e salvaguardia delle infrastrutture a rischio (ISPS, U.S. Customs).
- (dal 2003 al 2004) Corso FAD - IFOA di Alta formazione a distanza "L'innovazione nella piccola e media impresa nella net-economy".

### **Formazione accademica:**

- (2003/2004) DIMeG (Politecnico di Bari) - Borsa di studio annuale Post Lauream  
Tesi: "Analisi delle Politiche di governance nella Supply Chain Management (SCM) in ambito agroalimentare".
- (2003) Politecnico di Bari - Abilitato all'esercizio della professione di Ingegnere.
- (19 Luglio 2002) Politecnico di Bari - Laurea in Ingegneria Gestionale (Vecchio Ordinamento).
- Tesi: "Logistica dei trasporti e intermodalità: un approccio per il miglioramento delle operations portuali" svolta presso il Bari Container Terminal (BCT). (107/110).  
Relatore: dott. Alessio Muciaccia (Direttore Generale del BCT).
- (1995) "Liceo Scientifico di Stato" Molfetta (Ba) -Maturità Scientifica- (60/60).

### **Lingue straniere e conoscenze informatiche:**

Lingua Italiana: madre lingua.

Lingua Inglese: British School of English (B2.6 upper-intermediate certification).

ECDL: European Computer Driver License DANSK IT Copenaghen n° of cert DK0096448.

Software: Ottima conoscenza di Word, Power-Point, Excel, Access, CRM (Siebel Oracle).

### **Hobby e tempo libero:**

Sport praticati: Vela d'altura (patente nautica senza limiti), windsurf, nuoto (brevetto salvamento), snowboard.

Passioni: il Mare in tutte le sue forme e la lettura (ultimo libro letto "La fine del lavoro" di Jeremy Rifkin).

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D. Lgs. 196/2003, per attività di reclutamento e selezione del personale.*

In fede

Luigi Foglio

