



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario

Certificato Generale del Casellario Giudiziale

(ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 8847/2019/R

Al nome di:

Cognome **CECCHI**
Nome **DARIO**
Data di nascita **17/07/1974**
Luogo di Nascita **LIVORNO (LI) - ITALIA**
Sesso **M**

sulla richiesta di: **INTERESSATO**
per uso: **AMMINISTRATIVO (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI LIVORNO

LIVORNO, 19/04/2019 11:38

IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
(ANGHELONE DEMETRIO)



IL FUNZIONARIO GIUDIZIARIO
Demetrio Anghelone

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.



Dario Cecchi

- Nato a Livorno il 17/07/1974
- Obblighi di leva assolti
- Stato civile: sposato
- Università degli Studi di Pisa Economia Aziendale
- E- mail : d.cecchida@alice.it Cell :333 – 2366122
- Lingue straniere : Inglese liv : Fluente

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali contenuti in questo curriculum ai sensi della legge 196/2003(legge sulla privacy)

Esperienze professionali

1999–2005 **Pub ristorante La Mandragola**

Gestione

- Attività che ho creato, seguito e che ho gestito a 360° occupandomi della gestione fornitori, contabilità, gestione personale di sala, cucina e rapporti con il pubblico. Vendita in ottima attività, con buoni fatturati e un discreto profitto, nel mese di Maggio.

2003 -2005 **Intellecto S.p.a** (pubblicità e risorse umane)

Responsabile pubblicitario

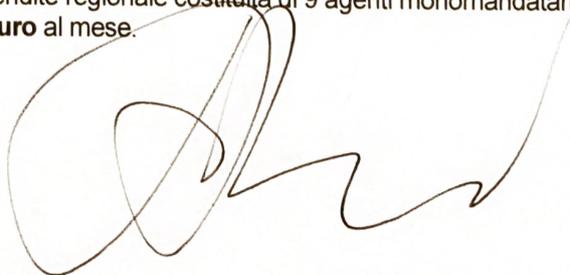
- 2003 Gestore dell' immagine di **A.G.I.P** per la zona di Firenze con specifica funzione di gestione delle risorse umane.
- 2004 Gestione dell'immagine di **PATTICHIARI di A.B.I** Associazione Bancaria Italiana settore toscano, attraverso divulgazione di materiale didattico pubblicitario, studio della logistica di installazione dei punti pubblicitari in centri commerciali e ricerca delle risorse umane più adatte con breve formazione e coordinamento nelle strutture lavorativo - dimostrative.
- 2005 Gestione delle risorse umane per campagna di monitoraggio dei servizi resi dai gestori di impianti **IP**; servizio di secret-client e indagine statistica per il territorio della Toscana.

2002-2004 **Cartiere La Perla (cartiere)**

- Lavoro come rappresentante alle vendite presso le cartiere del gruppo La Perla (lucca) ,con incarichi di vendita su prodotti multi velo, carte igieniche, rotoloni di tipo industriale e tovaglioli portafoglio clienti iniziale con fatturato medio di **600.000 euro** c.a, lasciato dopo due anni con un fatturato medio di **1.100.000 euro** c.a .

2005 -sett 2007 **Solar Systems S.r.l (termoidraulica)**

- Lavoro come **Capo Area** su incarico della **Solar Systems. S.r.l** (S. Daniele del Friuli, Udine pannelli solari termici) per la toscana ,creazione e gestione della rete vendite regionale costituita di 9 agenti monomandatari fatturato medio della succursale toscana di ~~452.000,00~~ **452.000,00 euro** al mese.



Master aziendale in : **Finance, Management and Economics Strategy** presso la Aston Business School di Birmingham. Corso intensivo di preparazione di un mese (120 ore) con lezioni specifiche per la pianificazione e lo sviluppo di aree economiche con le relative strategie di sviluppo, gestione e consolidamento oltre a stage sulla gestione psicologica del personale e relative discipline di gestione dei conflitti e problem –solving.

Sett 2007- 2010

Investenergy S.r.l (fotovoltaico)

- Lavoro come **Area manager** con particolari funzioni di creazione di un piano marketing per lo sviluppo della rete vendita della nuova azienda e la corretta penetrazione nel territorio. Mandato per la creazione e attivazione della rete vendita Toscana, Emilia e Umbria. Creazione e formazione della rete vendita di 9 agenti procacciatori primo inserimento con primo impianto venduto euro ~~100.000~~. Retribuzione annua ~~3.000,00 euro~~ oltre alla percentuale di **1,5%** sul fatturato degli agenti delle zone di competenza. Fatturato raggiunto nel 2009 ~~9.500.000,00 euro~~. Gestione diretta delle trattative più importanti.

2010 - 2011

Tecnospot S.r.l (fotovoltaico)

- Lavoro come **Area Sales Manager**, grossista di materiale fotovoltaico, strutture in alluminio Intersol per coperture e , serre per la coltivazione ortaggi fotovoltaiche per le regioni di Toscana e Umbria, sviluppo del portafoglio clienti e gestione dei preesistenti e grandi commesse. Partecipazione a eventi fieristici di settore a livello nazionale. Maggiori prodotti trattati SMA, Power-One, Kostal, SolarWorld, Kyocera, Yingli, Jinho-Solar, Steca, Gavazzi, Solar-Log, Trasn-Eco, Intersol, Spelberg e Socomec . Fatturato annuo previsto di area ~~6.000.000,00 euro~~. Inquadramento con C.N.Commercio liv 3.

- 2011–2013 **IBC-SOLAR Srl(Distributore-Produttore Fotovoltaico)**

Lavoro come **Senior Area Manager Centro-Nord Italia** per la gestione e lo sviluppo di una vasta area con un ambizioso target .Seguo cinque grandi agenzie di vendita , 4 venditori e un gran numero di Partner Premium oltre alla gestione di un data-base di oltre 2000 clienti .Sviluppo di marchi come IBC, Suntech, Sanyo, SMA, Fronius, Dunfoss, Schletter e Knubiux. .Seguo cinque grandi agenzie di vendita , Migliore Area per le vendite del 2012 con circa ~~6.500.000,00 euro~~ di fatturato. Miglior Area vendite 3013 mesi Gennaio, Marzo, Aprile, Maggio e Giugno.

2003 -2005

Intellecto S.p.a (pubblicità e risorse umane)

Responsabile pubblicitario

- 2003 Gestore dell' immagine di **A.G.I.P** per la zona di Firenze con specifica funzione di gestione delle risorse umane.
- 2004 Gestione dell'immagine di **PATTICHIARI di A.B.I** Associazione Bancaria Italiana settore toscano, attraverso divulgazione di materiale didattico pubblicitario, studio della logistica di installazione dei punti pubblicitari in centri commerciali e ricerca delle risorse umane più adatte con breve formazione e coordinamento nelle strutture lavorativo - dimostrative.
- 2005 Gestione delle risorse umane per campagna di monitoraggio dei servizi resi dai gestori di impianti **IP**; servizio di secret-client e indagine statistica per il territorio della Toscana.



2002-2005

Cartiere La Perla (cartiere)

- Lavoro come rappresentante alle vendite presso le cartiere del gruppo La Perla (lucca), con incarichi di vendita su prodotti multi velo, carte igieniche, rotoloni di tipo industriale e tovaglioli portafoglio clienti iniziale con fatturato medio di **600.000 euro** c.a., lasciato dopo due anni con un fatturato medio di **1.100.000 euro** c.a. benefit aziendali concessi: provvigione del **4%** sul fatturato, auto, pc, palmare per ordini, telefono aziendale.

2005 -sett 2007

Solar Systems S.r.l (termoidraulica)

- Lavoro come **Capo Area** su incarico della **Solar Systems. S.r.l** (S. Daniele del Friuli, Udine pannelli solari termici) per la toscana, creazione e gestione della rete vendite regionale costituita di 9 agenti monomandatari fatturato medio della succursale toscana di ~~400.000,00 euro~~ al mese.

Benefit aziendali concessi; stipendio fisso con contratto di assunzione di ~~14.000,00 euro~~ più ricarico provvigionale del **6%** sulla fatturazione, auto aziendale, satellitare, cellulare aziendale, buoni pasto, telepass e tessera prepagata del carburante.

Sett 2007- 2010

Investenergy S.r.l (fotovoltaico)

- Lavoro come **Area manager** con particolari funzioni di creazione di un piano marketing per lo sviluppo della rete vendita della nuova azienda e la corretta penetrazione nel territorio. Mandato per la creazione e attivazione della rete vendita Toscana, Emilia e Umbria. Creazione e formazione della rete vendita di 9 agenti procacciatori primo inserimento con primo impianto venduto euro **500**. Fatturato raggiunto nel 2009 ~~3.300.000,00 euro~~. Gestione diretta delle trattative più importanti.

Benefit aziendali concessi; auto aziendale, cellulare aziendale, buoni pasto, telepass rimborso spese albergo 3 stelle.

2010 - 2011

Tecnospot S.r.l (fotovoltaico)

- Lavoro come **Area Sales Manager**, grossista di materiale fotovoltaico, strutture in alluminio Intersol per coperture e, serre per la coltivazione ortaggi fotovoltaiche per le regioni di Toscana e Umbria, sviluppo del portafoglio clienti e gestione dei preesistenti e grandi commesse. Partecipazione a eventi fieristici di settore a livello nazionale. Maggiori prodotti trattati SMA, Power-One, Kostal, SolarWorld, Kyocera, Yingli, Jinho-Solar, Steca, Gavazzi, Solar-Log, Trarf-Eco, Intersol, Spelberg e Socomec. Fatturato annuo previsto di area ~~600.000,00 euro~~. Inquadramento con C.N.Commercio liv 3 con premio annuo produzione del **9%** sul margine annuo fatturato. Benefit aziendali concessi; auto aziendale, telepass, cellulare, pc e rimborso spese totale.

- 2011-2013 **IBC-SOLAR Srl (Distributore-Produttore Fotovoltaico)**

Lavoro come **Senior Area Manager Centro-Nord Italia** per la gestione e lo sviluppo di una vasta area con un ambizioso target. Seguo cinque grandi agenzie di vendita, 4 venditori e un gran numero di Partner Premium oltre alla gestione di un data-base di oltre 2000 clienti. Sviluppo di marchi come IBC, Suntech, Sanyo, SMA, Fronius, Dunfoss, Schletter e Knubiux. Migliore Area per le vendite del 2012 con circa ~~4.500.000,00 euro~~ di fatturato. Miglior Area vendite 2013 mesi Gennaio, Marzo, Aprile, Maggio e Giugno. Contratto 1 liv commercio.



▪ 2014 - Oggi **Lavorazioni Metalliche e Navali (Carpenteria Allestimento)**

Amministratore unico della società che lavora nell'ambito della carpenteria navale in allestimento di Yachts, Mega-Yachts e Giga-Yachts. Particolare specializzazione nella realizzazione delle Sala Macchine, oltre a lavorazioni di pregio sia nella carpenteria in ferro che nell'alluminio e nell'acciaio sia grezzo che lucidato. Realizzazione di interventi in logistica di cantiere e movimentazioni . Varie realizzazioni di carpenteria strutturale sia per privati che capannoni e strutture ricettive alberghiere. Progetti attualmente realizzati n°18 Yacht da 55 a 107 m per clienti come Benetti San Lorenzo RossiNavi .

1992-1999

S . I . C Industriale S.r.l (strutture acciaio)

Collaborazione

- Collaborazioni saltuarie con società di famiglia operante nel settore della carpenteria metallica.
- Esperienze di saldatura, taglio con cannello acetilene ossigeno, molatura e montaggio strutture cantieristiche.

Studi

Università degli studi di Pisa

- Diploma scientifico matematico informatico.
- Ottima conoscenza lingua inglese scritto parlato maturata per motivi scolastici,lavorativi e sportivi
- 1996 Corso di Grafica tridimensionale incentrato sull'uso di 3D Studio Max organizzato dall'Università di Pisa
- Ottima conoscenza dell'utilizzo del PC con utilizzo di Internet,3D Max, Word , Office e Outlook,
- 2002 Attestato di qualifica per Operatore di aree Storico Archeologiche (corso a numero chiuso 8 posti) organizzato dalla Provincia di Livorno.

Interessi Sport, computer,musica,archeologia,lettura,cucina,subacquea, e vela.

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized initial 'A' followed by several loops and a long, sweeping tail that extends towards the upper right corner of the page.