



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 21040/2020/R

Al nome di:

Cognome **ACETI**
Nome **CLAUDIO**
Data di nascita **24/11/1969**
Luogo di Nascita **MILANO (MI) - ITALIA**
Sesso **M**



sulla richiesta di:
per uso:

INTERESSATO
RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

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

MONZA, 28/07/2020 09:18



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO

FUNZIONARIO GIUDIZIARIO
Margherita CRIPPA

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.

**** AVVERTENZA ****

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

Cognome	Nome	Luogo di Nascita	Data di nascita	Sesso	Paternità	Codice Fiscale
ACETI	CLAUDIO	MILANO	24/11/1969	M		CTACLD69S24F205A

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **CLAUDIO ACETI**
Indirizzo **VIA S. MARGHERITA, 49 – 20093 COLOGNO M.SE (MI)**
Cellulare **+39 3454767193**
Telefono **+39 0236635190**
E-mail claudioski69@yahoo.it

Nazionalità Italiana
Data di nascita 24/11/1969 – MILANO

PATENTE O PATENTI A e B



ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Nome e tipo di istituto di istruzione Istituto : ITIS VII° via Don Calabria Milano
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Elettronica / tecnologia elettronica / matematica
• Qualifica conseguita Diploma di Perito Elettronico

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date Da Ottobre 2018
Nome datore di lavoro ZETAQLAB – Lentate sul Seveso (MB)
Tipo di azienda o settore Illuminazione Domotica– Soluzioni Digitali Wireless e cablate per la gestione della luce

Qualifica Sales Manager

Principali mansioni e responsabilità

- Promuovere la gamma di soluzione wireless per il controllo della luce.
- Promuovere soluzioni software e hardware customizzate sulle specifiche richieste del cliente o del progetto.
- Analizzare costantemente le esigenze e tendenze del mercato e della concorrenza, per lo sviluppo di nuove soluzioni.
- Contatto costante con OEM; grossisti, Lighting designer, progettisti, installatori.
- Seguire lo sviluppo e la gestione commerciale sul territorio nazionale dei clienti OEM Lighting.
- Ricercare nuovi clienti e partner sul territorio italiano ed Europeo.
- Sviluppare nuove opportunità commerciali e mantenere sistematici contatti con i clienti strategici.
- Analisi e gestione di progetti.
- Supporto allo sviluppo e definizione del progetto.
- Sviluppare nuove opportunità commerciali e mantenere sistematici contatti con i clienti strategici.
- Analisi di mercato, monitoraggio delle attività della concorrenza.
- Concorrere alla definizione di strategie commerciali e azioni di vendita;
- Definire gli obiettivi di vendita in relazione alle quote di mercato, alla ricerca di nuove opportunità commerciali e alla soddisfazione delle esigenze dei clienti potenziali e consolidati;
- Analisi vendite e margini.

Date Da dicembre 2017 a Settembre 2018
Nome datore di lavoro SIEF / ELETTRROSERVICE – sede di Agrate Brianza (MB)
Tipo di azienda o settore Illuminazione – Soluzioni per illuminazione e sistemi di gestione della luce
Qualifica Sales Manager
Principali mansioni e responsabilità

- Promozione e sviluppo soluzioni per il controllo e gestione della luce di Helvar.
- Promozione e sviluppo del brand Helvar, per le soluzioni LED (driver LED e moduli LED), nella area di competenza.
- Promozione e sviluppo del brand Alvit (driver LED e sistemi emergenza) nelle aree di competenza.
- Contatto costante con OEM; Lighting designer, progettisti, installatori.
- Ricerca nuovi clienti.
- Gestione del progetto.
- Supporto allo sviluppo e definizione del progetto.
- Analisi vendite e margini.

Date Da gennaio 2016 a novembre 2017
Nome datore di lavoro HELVAR – Peschiera Borromeo (MI)
Tipo di azienda o settore Illuminazione – componenti e sistemi di gestione della luce
Qualifica Sales Manager
Principali mansioni e responsabilità

- Sales Manager, sistemi di controllo e luce e LED solution canale OEM.
- Sales soluzioni per il controllo della luce per partner – distributori.
- Manager per canale OEM per le soluzioni di controllo della luce.
- Contatto costante con OEM; Lighting designer, progettisti, installatori
- Ricerca nuovi clienti.
- Gestione del progetto.
- Supporto allo sviluppo e definizione del progetto.
- Fornire le informazioni necessarie per la realizzazione di cataloghi e listini da parte delle funzioni Marketing Service e Product Knowledge Management.
- Analisi vendite e margini.

Risultati ottenuti

- Target di vendita.
- Margine di vendita.
- Incrementata la base clienti.

Formazione

- Corso utilizzo CRM aziendale (superoffice).

Date Da Febbraio 2013 a Dicembre 2015
Nome datore di lavoro GE Lighting – Agrate Brianza (MB)
Tipo di azienda o settore Illuminazione – Lampade, LED, driver e componenti
Qualifica Team Leader divisione OEM – Entertainment - Main Utilities
Principali mansioni e responsabilità

Sales Manager e team Leader divisione OEM

- Team Leader canale di vendita OEM + Entertainment + Main Utilities.
- Gestione di un team di 4 persone.
- Sales Manager, divisione OEM e ENT.
- Gestione di clienti OEM ed Entertainment.
- Ricerca nuovi potenziali clienti.
- Supporto tecnico commerciale pre e post vendita.
- Consulenza pre e post vendita.
- Seguire lo sviluppo e la gestione commerciale sul territorio nazionale.
- Occuparsi, all'interno del personale budget, dell'assegnazione e della gestione delle politiche di sconto, delle azioni promozionali, del lancio di nuovi prodotti e relativi accordi commerciali quadro nel rispetto delle linee guida della società.

Risultati ottenuti

- Budget di vendita.
- target di margine medio.
- Sviluppo nuovi clienti.
- Fidelizzazione dei principali clienti OEM.

Date	Da maggio 2010 a febbraio 2013
Nome datore di lavoro	GE Lighting – Cinisello Balsamo (MI)
Tipo di azienda o settore	Illuminazione – Lampade e componenti
Qualifica	Sales Engineer
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sales engineer, divisione clienti OEM e ENT. ➤ Gestione di clienti OEM ed Entertainment. ➤ Ricerca nuovi potenziali clienti. ➤ Supporto tecnico commerciale pre e post vendita. ➤ Consulenza pre e post vendita.
Formazione	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Corso di tecniche di vendita organizzato dalla azienda. ➤ Corso presentation skills. ➤ Corso inglese.
Risultati ottenuti	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Budget di vendita delle aree di competenza pienamente raggiunto. ➤ Sviluppo nuovi clienti. ➤ Ottimi rapporti con i principali clienti OEM.
Date	1995 – 2010
Nome datore di lavoro	Helvar Italia – Peschiera Borromeo (MI)
Tipo di azienda o settore	Illuminazione – componenti e sistemi di gestione della luce
Qualifica	Sales Manager
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sales Manager, sistemi di controllo e gestione della luce e reattori elettronici. ➤ Gestione dei clienti OEM per i sistemi di controllo della luce. ➤ Ricerca nuovi potenziali clienti. ➤ Gestione del progetto. ➤ Verifica e traduzione di brochures di prodotto in lingua Italiana. ➤ Supporto tecnico commerciale pre e post vendita. ➤ Creazione dei listini di vendita. ➤ Definizione scala sconti.
Formazione	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Product manager presso la scuola di Palo Alto Milano ➤ Corsi tecnico commerciali organizzati dalla casa madre. ➤ “Marketing Excellence” con Rubinstein Consulting nelle sedi di Helsinki (FIN), Francoforte (GER) e Goteborg (SWE). ➤ Corso di utilizzo di Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint). ➤ Corso di utilizzo SAP.
Risultati ottenuti	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Budget di vendita delle aree di competenza sempre raggiunto. ➤ Fidelizzazione del cliente. ➤ Ottimi rapporti con i principali clienti OEM
Date	1989 – 1995
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Helvar Italia – Peschiera Borromeo (MI)
Tipo di azienda o settore	Illuminazione – componenti e sistemi di gestione della luce
Qualifica	Tecnico
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Customer Support Service. ➤ Assistenza e supporto tecnico specifico per gli OEM. ➤ Preparazione di schemi e materiale di supporto. ➤ Gestione delle non conformità di prodotto e di sistema. ➤ Verifica e traduzione in lingua Italiana della schede tecniche dei prodotti e delle brochure. ➤ Gestione in completa autonomia delle installazioni problematiche.
Formazione	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Corso di illuminotecnica della regione Lombardia. ➤ Corso di disegno con AutocadLT. ➤ Corso di utilizzo di Microsoft excel ➤ Corsi di aggiornamento presso le sedi Helvar in Finlandia e Inghilterra.

LINGUE

- Inglese Medio livello di conoscenza in conversazione e comprensione
- spagnolo Sufficiente livello di conoscenza in conversazione e comprensione.

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint).
- Autocad.
- CRM Superoffice
- Gestionale SAP.

INTERESSI PERSONALI

- Escursionismo in montagna.
- Ciclismo.
- Corsa resistenza / Fitwalking.
- Conoscere nuovi posti.