

Piermassimo Rabolini

Esperienze professionali:

dal 1° settembre 04

RODENSTOCK ITALIA spa

Customer Support Manager, nuova figura aziendale con funzione di interfaccia con il cliente, a diretto riporto della Direzione Generale Italia di un'azienda multinazionale operante nel settore produttivo e distributivo di **Ottica** (lenti oftalmiche, lenti da sole, montature da vista e da sole)

Principali compiti e responsabilità del ruolo:

Servizio clienti lenti e montature
Servizio Tecnico
WinFit (ordini lenti on line)
Remote Edging (telesagomatura lenti)
Ufficio Commerciale
Anagrafica clienti
Filiali

Dal 2010 a dicembre 2019 ho ricoperto il ruolo di Key Account lenti

Da febbraio 2005 al 2010 ho ricoperto anche il ruolo di Product Manager in quanto l'area è rimasta scoperta per le dimissioni del precedente responsabile.

dal 1996 sino ad Aprile 2004:

GRAND VISION ITALIA spa (ex Poliedros spa)- Gruppo GRAND VISION (FR)

Technical Manager a diretto riporto della Direzione Generale Italia di un' Impresa Commerciale a Succursali operante nel settore distributivo di **Ottica** (occhiali da vista, occhiali da sole, lenti a contatto) con punti vendita

di proprietà diretta con insegna "**Prima Visione**" e "**Grand Optical**".

Poliedros spa è stata acquisita nel Novembre 1997 dal gruppo francese **Grand Vision**, con sede a Parigi, nato dalla fusione tra la francese **GPS** (proprietaria delle insegne **Grand Optical**, **Le General d'Optique** e **Solaris**, 300 milioni di fatturato) e la società inglese **Vision Express** (proprietaria dell'insegna **Vision Express** con 350 milioni di fatturato) dando vita al 1° gruppo europeo di distribuzione del settore distributivo di ottica.

Nel mese di Novembre 1999 Poliedros spa diventa GRAND VISION ITALIA spa.

Attualmente in Italia sono presenti 19 punti vendita con insegna Grand Optical aventi una superficie media di circa 250 mq e 10 punti vendita con insegna Prima Visione aventi una superficie media di 120 mq. Il Fatturato previsto per l'anno 2003 è di circa 26 milioni di euro.

Dal 15 maggio 2002, data di fondazione dell'associazione nazionale distribuzione ottica moderna denominata ANDOM, nella quale sono rappresentate le principali catene di distribuzione, ho ricoperto il ruolo di segretario e tesoriere.

Principali compiti e responsabilità del ruolo:

- **collaborare** nella selezione del personale per le aperture dei punti vendita
- **gestire** la formazione tecnica del personale di punto vendita
- **assicurare** la qualità del servizio "professionale e tecnico" fornito al consumatore finale
- **garantire** l'aggiornamento tecnico del personale ottico e non dei punti di vendita

- **garantire** assistenza tecnica ai punti vendita
- **garantire** la qualità dei prodotti commercializzati
- **programmare** le procedure inerenti a: esame della vista, applicazione lenti a contatto, montaggio degli occhiali
- **supportare** per la parte tecnica le attività di Marketing, Commerciali ed EDP
- **gestire** gli accordi commerciali con le aziende fornitrici di montature vista, occhiali da sole lenti oftalmiche lenti a contatto e liquidi
- **controllare** il rispetto delle procedure di: esame della vista, applicazione lenti a contatto, montaggio occhiali

dal 1976 al 1996:

Attività in proprio presso Ottica Rabolini, iniziata nel 1960 da mio Padre con il quale ho collaborato fino al momento dell'assunzione in POLIEROS s.p.a. In tutti questi anni ho maturato un'ottima esperienza professionale dedicandomi in modo predominante all'attività tecnica (analisi visive ed applicazione lenti a contatto) ed aggiornandomi continuamente attraverso corsi di specializzazione e congressi. Nello stesso periodo ho prestato assistenza tecnica ad altri centri ottici in qualità di applicatore di lenti a contatto.

Formazione:

1982-1985

Istituto di Scienze Optometriche A.C.O.F.I.S. Attestato di qualifica professionale di **Optometrista**

1979-1982

Centro di Formazione Professionale via Noale Milano Attestato di qualifica di **Ottico**

Corsi di aggiornamento tecnico:

- Corsi vari di aggiornamento sulle tecniche avanzate di applicazione lenti a contatto
- Simposio di Contattologia Medica presso Istituto di Clinica Oculistica Ospedale Maggiore di Milano
- Simposio di Contattologia Medica presso Ospedale San Raffaele di Milano
- Congresso Europeo di contattologia ad Amsterdam
- Congresso Europeo di contattologia ad Atene
- Congresso Europeo di contattologia a New York
- Congresso Europeo di contattologia a Montecarlo

Seminari:

Data	Trainer	Argomento
06-07 Luglio 2000	Mercury International	<i>Leadership e Coaching</i>
15-16 Marzo 2000	Mercury International	<i>Un Team al servizio del cliente</i>
29-30 Nov. 1 Dic. 1999	Action Learning srl	<i>Formazione Outdoor</i>
25-26 Ott. 1999	Mercury International	<i>Train the Trainer</i>
22-23 Luglio 1999	Impemba	<i>Il bilancio d'esercizio</i>
26-27 Luglio 1999	Impemba	<i>Il Budget</i>
Maggio / Giugno 1999	Mercury International	<i>Strategie e tecniche di vendita</i>
6 Marzo 1998	Summit	<i>Gestione delle riunioni</i>
29 Febbraio 2000	Ottantaventi	<i>La selezione dei venditori</i>
27-28 Febbraio 1998	Ottantaventi	<i>Tecniche di conduzione dei venditori</i>

