

Marco Tognella

Tecnico Commerciale

ATTIVITÀ

Tecnico commerciale
Settore industriale: elettromeccanico ed elettronico
Vendita B2B di prodotti personalizzati e da catalogo
Clienti: ricerca e consolidamento
Elaborazione budget
Lavoro di squadra
Raggiungimento degli obiettivi aziendali
Analisi della concorrenza

STRUMENTI

Italiano prima lingua
Buona conoscenza della lingua inglese
Dimestichezza con Microsoft 365 (Office):
Word, Excel, Access, OneDrive, SharePoint, Power Automate, Power Apps, PowerPoint, Sway
Nozioni base:
linguaggio GERBER
disegno elettrico e meccanico
circuiti elettronici
Attestato di programmatore Cobol e Basic
Utilizzo di CRM

ATTITUDINE

Organizzazione del lavoro
Sinergia di gruppo
Autonomia e iniziativa
Capacità comunicative
Negoziazione

ALTRI INTERESSI

Appassionato di illuminazione a LED
Realizzazione di APP
Qualifica di assistente bagnanti
Lettura
Scrittura; giornalista (1987 – 1992):
carta stampata, collaboratore esterno
radiofonico

BREVETTI

- 2006: Lampade a LED su piastrelle e altre superfici in ceramica (autore)
- 2003: MetalCB®, sistema per la gestione termica dei LED di potenza (assistente)

ISTRUZIONE

- Studi accademici in Economia: sostenuti 15 dei 24 esami previsti dal piano di studi. Università di Modena e Reggio Emilia (Italia)
- Diploma di Liceo Scientifico (voto: 60/60) Liceo Scientifico Wiligermo (Modena, Italia)

DATI PERSONALI

Nato a Brescia (Italia), il 18 marzo 1967
Residente a Modena (Italia)
Telefono +39 348 5847687
E-mail: marco.tognella@sfera.mo.it
Sito personale: <http://www.sfera.mo.it/>

PROFILO

Sono un professionista delle vendite orientato ai risultati, mosso da curiosità e forte interesse per l'innovazione tecnologica.
Tendo a raggiungere gli obiettivi con impegno metodico.
Considero di massima importanza l'ottimale collaborazione reciproca con Società mandante, Colleghi, Clienti.
Oltre alla vasta esperienza maturata in veste di tecnico commerciale nel trattare vari componenti, prodotti finiti e sistemi destinati al settore industriale, ho ricoperto per diversi anni ruoli di responsabilità nella produzione di circuiti stampati professionali (PCB), imparando a lavorare sotto pressione e dimostrando doti di leadership.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

> Ruolo di tecnico commerciale:

- **Progettazione, produzione schede elettroniche**

settembre 2026 – oggi
TEKNOEMA, <https://teknoema.it/>

luglio 2021 – giugno 2023
MASTERTECH, <https://www.mastertech.it/>

- **Touchscreen capacitivi e resistivi; tastiere a membrana; HMI**

giugno 2015 – giugno 2021
settembre 2023 – ottobre 2025
BETTER <http://www.bettersrl.com/>

- **Circuiti Stampati (PCB)**

Dal 1996 al 2021:
Tecnomec, OMR, O&B, Piciesse, CSM, CIA

- **Attivi e Passivi; LED; Embedded, Sottosistemi**

settembre 2025 – agosto 2026
HT componenti, <https://www.htcompo.com/>

febbraio 2016 – giugno 2021
MELCHIONI Deko,
<https://www.melchionielelectronics.com/>

> Altro ruolo:

- **Illuminazione pubblica & Sistemi Smart City**

Area Manager Emilia – settore Pubblica
marzo 2010 – aggio 2015
NERI, SME by Energy, UMPI

- **PCB, Gestione Termica dei LED**

Responsabile di Produzione o Vendita
2002 – 2008
N.L, PCB e MetalCB® – 20 dipendenti

Viceresponsabile di Produzione
1993 – 1996
ERRELLE, PCB professionali – 60 dipendenti