

CURRICULUM VITAE

Enrico Toniazzo nasce a Vicenza nell'aprile del 1969

Cresciuto in una famiglia di commercianti dove l'attenzione al cliente è innata!

La sfortuna di certi può essere la fortuna di chi è vicino, crescere assieme ad un fratello disabile impone sensibilità nel capire bisogni e desideri di chi ha difficoltà nel comunicare ogni semplice esigenza quotidiana.

Terminati gli studi superiori appena ventenne si catapulta nel mondo del commercio cosmetico con ruoli direzionali, con un carattere intraprendente visto come qualità, un pò ribelle dal punto di vista meno qualitativo, ma in seguito la vita lo renderà più razionale.

Anticipando quelle che sarebbero state le necessità di confrontarsi con clienti, fornitori inizia ancora diciottenne un percorso formativo nell'ambito cosmetico, in contemporanea alla comunicazione interpersonale.

Dopo varie mansioni di vendita, importatore e responsabile tecnico decide di creare un proprio brand scoprendo una nuova dimensione di fare azienda, avendo sempre creduto molto sulla crescita, si è sempre impegnato ogni anno su diversi fronti formativi che lo hanno tenuto impegnato sia in Italia che all'estero per una media di una ventina di weekend all'anno e logicamente lo studio in altri momenti, però...

Però creare & dirigere un brand obbliga lo studio il marketing ad un livello differente, almeno per come lo intende Enrico, l'eccellenza è facile da pronunciare ma come ogni tanto si ripete:

“ SUCCESSO si trova prima di sudore solo sul vocabolario”

Cerca e ricerca, prova con diversi formatori quando si avvicina ad una University di origine statunitense, conoscendo e frequentando coloro che sono gli indiscussi leader mondiali nel formare manager e dirigere aziende a livello globale. Venendo a conoscenza di strategie e tattiche sconosciute ai più, vale la pena dire che molti compagni di percorso vengono richiesti nelle varie Università d'Italia come relatori e esempi di successo.

Nel 2017 scrive il suo primo libro “Prendi la fortuna per i capelli”

Frequenta settimanalmente due gruppi di crescita “Gruppo dei pari” il primo in ambito marketing, il secondo nello studio dell'essere umano.

Il continuo confronto fa capire quanto ci sia ancora tanto da apprendere, e così ha già una agenda fitta per tutto il 2020.

Negli anni ha viaggiato molto in tutti i continenti, scambiando spesso informazioni con diverse culture:

- In Florida USA ha collaborato per diversi anni con un biologo, cogliendo input che oramai fanno parte del modo di pensare e di essere.
- Il mondo arabo lo ha portato oltre a frequentare arabi e indiani, a fare prove nel deserto dell'Omar e vivere con atleti estremi (non che faccia di lui un grande atleta) ma capire cosa spinga l'essere umano a percorrere giorni in territori dove l'errore si trasforma in morte sicura. Cambia la prospettiva del valore vita.
- Canada, Asia, Isole Australi e isole del Vento, Indonesia, e vari altri luoghi...

Perché citare il tanto viaggiare?

Se chiedi ad Enrico come si definisce, la sua risposta sarà “Experience man” perché studiare è basilare, vivere l'esperienza radica lo studio, le sberle ti trasformano!

Ha trovato anche il tempo di diventare padre, giusto per sottolineare, che ha tracie di umanità...

Ama dire che il marketing e la comunicazione sono semplici, è l'essere umano a renderle complicate. Rendere semplice il sofisticato è il lavoro che ti aspetta frequentandolo.

Anticipa una domanda che potrebbe venire a galla, perché collaborare con Marjposa?

Perché dare conoscenza è un obbligo nei confronti di quanto ha ricevuto, perché e solo dopo aver conosciuto la proprietà ha detto sì, dice che è necessario attornarsi di persone di qualità se vuoi vivere una vita prosperosa.