

Luogo e data di nascita: Roma, 7 gennaio 1964

Informazioni di contatto

Residenza: Via Giuseppe Botti 63

Telefono: +39 348 2690 405 ; +39 351 877 4536

Email: [gpaci64@yahoo.it](mailto:gpaci64@yahoo.it)

LinkedIn Profile: <http://it.linkedin.com/pub/giuseppe-paci/1a/673/51b>

Stato civile: Coniugato con 3 figli

Istruzione: Diploma di Maturità Scientifica conseguita presso l'Istituto Paolo Orlando di Roma

Servizio di leva: Assolto "Aeronautica Militare", con attestato conseguito di Specialista Meteo



## Area Sales Manager

Professionista appassionato, esperto di vendita e delle relazioni negoziali con oltre 20.000 trattative all'attivo. Sono abituato a lavorare in realtà modernamente organizzate, ricoprendo con successo e comprovate capacità ruoli di gestione e di coordinamento di persone. Il dinamismo, l'entusiasmo e la volontà mi portano ad affrontare con intraprendenza e determinazione le sfide e le opportunità che il mercato ogni giorno presenta.

La mia innata capacità nel comunicare mi ha permesso di interloquire e chiudere sempre con discreto margine di successo le varie negoziazioni aziendali. Inoltre questa stessa capacità, perfezionandosi nel corso degli anni, mi ha portato ad essere sempre più pronto e sicuro in ogni ambito e settore aziendale.

Vanto un incremento annuo medio a doppia cifra sui volumi di vendita dei portafogli clienti assegnati, e sulle aree di competenza.

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

- **1-2013 / in corso INNOLVA SPA GRUPPO TECNOINVESTIMENTI** Roma  
[www.innolva.it](http://www.innolva.it) - [www.tecnoinvestimenti.it](http://www.tecnoinvestimenti.it)

### **Ruolo: Area Manager – Quadro**

Primo riporto del Direttore Vendite

Responsabile della gestione e dei risultati di vendita di n. 9 agenzie, e di n.1 account dipendente (Canale Corporate PMI).

Zone di competenza: Lazio, Sardegna, Abruzzo, Marche, Umbria e Toscana.

Gestione diretta di un portafoglio di "Clienti Direzionali".

Selezione e Formazione tecnica.

### **Risultati ottenuti e riconoscimenti:**

Consolidamento della quota dei rinnovi contrattuali con sviluppo di un nuovo format di trattativa finalizzato alla durata "flessibile" dei contratti (tranche a 24 o 36 mesi; una o più fatturazioni) e azioni di assistenza programmate di push consumi

Aumento medio del 7% del numero dei nuovi, con sviluppo di un nuovo format di trattativa denominato "promo prima visita"

### **Progetti realizzati:**

Ideazione e sviluppo, per gli agenti neo inseriti, di un obiettivo legato inizialmente all'attività (moviment-azione).

Ideazione e sviluppo del modulo formativo "E ora ...Che fare?", per l'avvio iniziale delle attività dei neo agenti inseriti.

Ideazione e sviluppo del "Progetto Sinergie", facendo diventare concessionari diretti società del settore (competitor locali).

Ideazione e sviluppo della linea "Grandi Utenti", attraverso la proposta di inserimento in Azienda di account dipendenti.

- **6-2009 / 12-2012 CERVED GROUP SPA** Roma  
[www.cervedgroup.com](http://www.cervedgroup.com)

### **Ruolo: Area Manager – Quadro**

Primo riporto del Direttore Vendite Centro Sud Italia

Responsabile della gestione e dei risultati di vendita di n. 6 agenzie.

Zone di competenza: Lazio e Sicilia.

Gestione personale di un portafoglio di "Clienti Direzionali"; 2010 - specialist del sistema "PayLine" la "business community" sulle esperienze di pagamento delle aziende italiane.

Selezione e Formazione tecnica.

### **Risultati ottenuti e riconoscimenti:**

Aumento medio del 11% dei rinnovi contrattuali con sviluppo di un nuovo format di trattativa finalizzata ad accordi TRIENNALI

Premio Best Performer Area Manager Centro Sud Italia nell'anno 2010 e 2011

### **Progetti realizzati:**

Ideazione e sviluppo di una nuova trattativa di vendita attraverso una "Certificazione delle Esigenze Evolute";

Ideazione della strategia "Referenza attiva" con incentivo per clienti ed account.

- **3-2006 / 5-2009 EPICA EDIZIONI** Roma  
[www.sposamoderna.com](http://www.sposamoderna.com)

**Ruolo: Sales Manager**

Primo riporto dell'Editore e del Direttore Commerciale

Zone di competenza: Lazio, Umbria e Campania.

**Risultati ottenuti e riconoscimenti:**

2007\_ Crescita del fatturato nell'area di competenza pari all'19,1 % (obiettivo aziendale del 11,5%).

2008\_ Premio Best Performer per numero di nuovi clienti acquisiti

**Progetti realizzati:**

Partecipazione all'ideazione della Guida "Mangia&Bevi" (target hotel ristoranti; ristoranti top, aziende vinicole) dedicata ai lettori del settimanale PANORAMA edizione Lazio e Umbria; e del Magazine "Sposa Moderna", [www.sposamoderna.com](http://www.sposamoderna.com) pubblicato a livello nazionale in 35.000 copie.

- **3-2005 / 3-2006 EDITALIA SPA** Dell' Istituto della Enciclopedia Italiana Giovanni Treccani S.p.A. Roma  
[www.editalia.it](http://www.editalia.it)

**Ruolo: Direttore Vendite – Dirigente**

Primo riporto dell'AD

Zona di competenza: Italia

Responsabile della gestione e dei risultati di vendita di n.2 reti di vendita, Linea Editoria di Pregio e Arte, attraverso n.2 coordinatori diretti e n.35 agenti

**Risultati ottenuti e riconoscimenti:**

Completamento copertura Rete commerciale

Mantenimento del fatturato di partenza sull'intero territorio, attraverso promozioni per i clienti ed incentivi per gli agenti

**Progetti realizzati:**

Definizione di un nuovo piano commerciale operativo per il 2006, tramite una nuova mappatura delle zone; completezza livelli e riporti.

Ideazione ed organizzazione, col supporto della Direzione Marketing, di eventi istituzionali per reperimento prospect.

- **1-1995 / 3-2005 SEAT PAGINE GIALLE SPA ora ITALIAONLINE** Roma  
[www.italiaonline.it](http://www.italiaonline.it)

**Ruolo: Area Sales Manager – Quadro**

Primo riporto al Direttore Area Territoriale

Zona di competenza: Roma e regione Lazio

Responsabile della gestione e dei risultati di vendita di n. 6 squadre Zone Manager - "Linea Vendite Business".

2000 – 2002: Responsabile Vendite Centro - Sud Italia "Linea Vendite Junior" (target aziende PMI), attraverso n. 3 Supervisor e n. 70 account.

Selezione e Formazione tecnica.

**Risultati ottenuti e riconoscimenti:**

1999, 2001 e 2003: vincitore Gara Nazionale Vendite.

**Progetti realizzati:**

1998 e 2000: vincitore del "Progetto Archimede" come ideatore del progetto "Campagne Volanti"; Ideatore delle figure Hostess/Promoter, come alternativa al telemarketing tradizionale per la presa di appuntamenti.

- **1-1988 / 12-1994 ASSICURAZIONI GENERALI SPA** Roma  
[www.generali.it](http://www.generali.it)

**Ruolo: Ispettore di Organizzazione Produttiva – impiegato I liv**

Primo riporto al Direttore Area Direzionale Centro Italia

Zona di competenza: Roma e regione Lazio

Formazione tecnica.

Responsabile di un Ispettorato Commerciale con coordinamento, gestione e pianificazione delle attività di vendita di n. 18 ispettori di produzione. Rami trattati: previdenza integrativa, vita, infortuni, malattie, RC professionale.

**Risultati ottenuti e riconoscimenti:**

1989 e 1990: vincitore di n. 2 Gare Nazionali di produzione ramo vita.

**Progetti realizzati:**

Sviluppo accordi di Convenzione con realtà militari

- **9-1986 / 12-1987 INTERSERVICES SRL** Roma

**Ruolo: Promoter**

Primo riporto al Supervisor

Zona di competenza: Italia

Sviluppo di campagne promozionali per inaugurazione e lancio nuovi impianti "Self-Area" di Agip Petroli Spa; campagne promozionali per A.C.I.

## **FORMAZIONE PROFESSIONALE**

2018 : Promuovere e Sostenere la Crescita dei Risultati con Harris Italia

2018 : Educational di Guida Sicura ACI – SARA tenuto presso l'Autodromo di Vallelunga

2012 : "Decision Making", conseguito in Cerved Group

2011 : "Il modello delle 5 C", conseguito in Cerved Group con Tiziano Botteri – Cegos Search

2009 : "La gestione dei grandi clienti", conseguito in Cerved Group con Towers Watson

2009 : "Vendere all'OLD BRAIN", conseguito con Cerved Group

2009 : "DISC Personal Profile System", conseguito in Lince con Watson Wyatt

2008 : "Lo sviluppo professionale e personale", conseguito presso HRD

2005 : "Il Budget Commerciale. Pianificazione, budgeting e controllo delle attività di vendita", presso Il Sole24 ORE Formazione

2005 : "Il Valore della Pianificazione", conseguito presso Seat Pagine Gialle

2004 : "The Managerial Grid", conseguito con Connections

2003 : "Con-Corso manageriale Practice Simulation", conseguito presso Seat Pagine Gialle con Gemini Europa

2001 : "Il Coaching", conseguito presso Valdani Vicari & Associati di Milano

1997 : "La Guida e la Formazione dei collaboratori nella Negoziazione Commerciale", conseguito con Studio Schellembri di Milano

1988 : "Tecniche di vendita e la Gestione delle risorse umane", conseguito presso Assicurazioni Generali

## **CONOSCENZE E COMPETENZE**

Dimestichezza nell'uso dei principali applicativi software del mondo microsoft ed internet.

Lingua straniera: Inglese. 1999 Corso di Inglese Commerciale - British School di Ostia (Roma)

Buona conoscenza dell'inglese commerciale acquisito presso l'Istituto British School di Ostia (Rm)

Esperto di data analysis e tecniche di vendita.

Gestione e reclutamento di reti di vendita su tutto il territorio nazionale per aziende di servizi e prodotti.

Gestione di contatti con opinion leader, enti ed istituzioni.

Acquisizione e gestione di clienti complessi operanti nel territorio italiano.

Esperto in organizzazione di reti vendita e start up.

Esperto di pianificazione e budgeting.

## **INTERESSI E REFERENZE**

Sport di resistenza fisica praticato: Striding

Interessi: appassionato di escursioni archeologiche; di letture di fantascienza e mostre fotografiche

Referenze:

Dott. Salvatore Saladino, Country Manager Dataforce Italia Srl

Dott. Stefano Necci, Canon Italia Spa

Dott. Giulio Florio, Vice President – Sales & Marketing Director Galassia Spa

Dott.ssa Alessia Vollaro, ServiziSicuri Srl

Dott.ssa Lina Morello, Consultant e Coach Fedro training & coaching Srl

Roma, 19 luglio 2018

*Dichiaro che le informazioni riportate nel presente Curriculum Vitae sono esatte e veritiere.*

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs 30 giugno 2003 n° 196 – "Codice in materia di protezione dei dati personali", e dell'art. 13 GDPR 679/16 – "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".*