



Massimo Ballotta

Via I° Maggio n. 11, Valsamoggia loc. Crespellano (Bologna, Italy) –
cell +39 348 8522731- Mail massimo.ballotta@gmail.com – Skype – massimo.ballotta

COMPETENZE PRINCIPALI

• Vendita ed Acquisizione nuovi clienti • Gestione ed Organizzazione della forza vendita • Pianificazione Strategica e Controllo • Recruiting & start up • Formazione e Crescita tramite azioni di Business Training • Innovazione • Sviluppo Marketing di Prodotto • Gestione progetti • Team Leadership • Sviluppo delle risorse

ESPERIENZE PROFESSIONALI

ILLUMIA SPA, Bologna, Italia • 2011 (Aprile) ad oggi

Responsabile Business Unit ILLUMIA NETWORK

Conduco in maniera organizzata e controllata la rete vendite diretta mass market (consumer e microbusiness) di Illumia con l'**obiettivo di creare, consolidare e affermare una rete vendita diretta**, composta da agenti di commercio, capace di **vendere** in maniera **consulenziale** i prodotti Illumia Spa. L'obiettivo è quello di far percepire al cliente finale il maggior valore creato dal venditore, il "*Personal Energy Consultant*". Mi avvalgo di coordinatori di rete di middle management, Advisor ed Area Manager, che faccio crescere attraverso sessioni formative di Business Coaching e formazione diretta sul campo. Seguo direttamente gli agenti che lavorano sul mercato PMI. Il mio lavoro è coadiuvato da un Sales Support dedicato. Mi interfaccio con ufficio marketing di prodotto e comunicazione. Budget e controllo del risultato dei gruppi di vendita territoriali, attraverso sistemi informatici (PowerBI). Riporto alla proprietà ed al Direttore Commerciale.

CDM ENERGIA, Bologna, Italia • 2006 to 2011 (Febbraio)

Responsabile Tecnico Commerciale

Costruzione e Sviluppo organico della rete commerciale nord est Cogeneratori e Microcogeneratori AsjaGen / Energia Nova. Vendita diretta e partecipazione a gare di appalto per la fornitura di tecnologia microcogenerativa su cantieri in fase di costruzione.

Risultati:

- Realizzazione del piano di budget previsto con inserimento in Emilia Romagna e Toscana di 8 rivenditori diretti e 15 agenzie di commercio plurimandatari di rappresentanza termotecnica
- Creazione dell'ufficio di progettazione interna per supporto a studi termotecnici, architettura e elettrotecnici

Evox Immobiliare, Valsamoggia, Italia • 2006 to 2009

Responsabile gestione immobiliare e costruzioni

Gestito il portafoglio di costruzioni immobiliari di imprese di costruzione locali, durante il maggior sviluppo urbanistico dell'area Bologna Modena. Affiancato commercialmente le imprese durante la fase di



progettazione immobiliare, con focus commerciale atto ad indentificare le richieste commerciali del mercato. L'obiettivo è stato quello di velocizzare le fasi di vendita e reperire le risorse economiche attraverso pagamenti SAL.

Risultati Ottenuti:

- Aumentato +20% i ricavi provvigionali della rete vendita.
- Diminuito il tempo di vendita di appartamenti in costruzione finanziando il 60% dell'intervento con pagamenti SAL
- Gestito patrimonio immobiliare di circa 150 immobili di privati e immobiliari in locazione uso ufficio / residenziale
- Edificato e venduto con immobiliare, immobili residenziali sia nuovi che ristrutturati
- Imparo a coordinare le attività di Cantiere dirigendo le fasi di costruzione dell'immobile

Da Venditore Acquisitore a Responsabile di Agenzie – TECNOCASA Spa (1999 to 2006)

Inizio la carriera commerciale in Tecnocasa come venditore semplice con funzioni di ricerca immobili e vendita a clienti. Dopo 1 anno di lavoro coordino le attività di agenzia: Recruiting di agenti immobiliari e gestione dell'affiliato. Dopo circa 3 anni coordino diverse agenzie del gruppo Immobiliare Italia.

Risultati Ottenuti:

Percorso di acquisizione delle nozioni di vendita e trattativa

- Gestione delle risorse, gestione del gruppo vendita, controllo dei risultati mensili
- Leadership per guidare e condurre i venditori, attraverso l'esempio del lavoro quotidiano
- Coordino circa 15 agenti immobiliari su un territorio distribuito sulle aree di Modena e Bologna

EDUCATION / ADDITIONAL TRAINING

Istituto Tecnico Commerciale G. Salvemini – Ragionerie Perito Commerciale –
Casalecchio di Reno, Italia

Master's Degree, Executive Sales & Marketing - Bologna, Italia - ASFOR, STOGEA

Leader#Capo: Programma di formazione e sviluppo sulle tecniche di gestione delle risorse
Beyond International Milan, Italy

COMPUTER SKILLS

Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)

HOBBY ED INTERESSI

Adoro la mia cantina, dove posso inventare prodotti che vadano a soddisfare i miei bisogni quotidiani. Mi piace passare il tempo libero in piscina o in palestra per riuscire a ritrovare l'equilibrio psicofisico ottimale.

Adoro inventare e scrivere le fiabe da raccontare a mia figlia.

Ho una forte passione per la tecnologia, e cerco sempre di toccarla con mano prima degli altri, in modo da poter assaporare in anticipo quello che sarà il futuro che ci aspetta.