

Daniele Zanellato

Via G. Marconi, 39/6

20020 - Robecchetto con Induno (Mi)

Cell.: 3475821419

e-mail: zanna2003@libero.it

Data di nascita 19/04/1960

Patente B - Automunito



Profilo professionale

Export Sales Manager, Product/Brand Manager, Business Development Manager. Ho acquisito esperienze e competenze in settori come B2B, B2C, DIY, OEM, GD, GDO, sviluppando, gestendo e motivando la rete vendita. Mi sono occupato anche della customer care interna ed esterna nelle differenti aziende. Come **Brand Manager** effettuavo analisi di mercato per sviluppare il marchio delle aziende. Buon utilizzo di tecniche di Marketing acquisite negli anni di lavoro. Mi considero una persona capace di svolgere i differenti ruoli. Conosco la lingua Inglese, Tedesca, Francese e Spagnola, utilizzata quotidianamente sia scritta che parlata. Buona conoscenza delle tecniche SEO e Marketing Digitale per operare sul web in ottica business.

Esperienze lavorative

➤ **Business Development Manager**

Nuova Inoxtecnica Srl – Abbiategrasso (Mi)

2013 - 2017

Azienda di produzione generatori di vapore per settori: medicale, sterilizzazione, Wellness, cottura professionale e HO.RE.CA

A diretto riporto del Titolare, mi sono occupato di:

- fidelizzazione clientela
- ricerca di nuovi clienti
- proposte commerciali
- negoziazione
- proposte commerciali personalizzate

➤ **Area Sales Manager Estero**

Barberi Rubinetterie Industriali Srl – Valduggia (Vc)

2012– 2012

(Produzione e distribuzione di Rubinetteria Industriale e componenti per trasformatori elettrici)

A diretto riporto della Proprietà mi sono occupato di:

- contatto con clienti e fornitori
- contratti con i clienti
- gestione degli acquisti e vendite
- gestione rete vendita
- coordinamento agenti di commercio

➤ **Product Manager**

Top Sicur Srl- Monticelli Brusati (Bs)

2011 – 2012

(Commercializzazione di DPI)

A diretto riporto della Proprietà mi sono occupato di:

- commercializzazione di DPI
- analisi del territorio
- sviluppo rete vendita
- scouting di nuovi fornitori
- negoziazione

➤ **Product Manager**

Italconf Srl – Montaione (FI)

2007 – 2010

(Produzione abbigliamento da lavoro e calzature antinfortunistiche)

A diretto riporto del Titolare, mi sono occupato di:

- sviluppo prodotti (abbigliamento, calzature e linee personalizzate)
- sviluppo rete vendita, analisi di mercato
- sviluppo della produzione di calzature partendo dal disegno, scelta del fornitore, produzione e commercializzazione del prodotto finito

➤ **Brand Manager**

Jal-Group Italia Srl – Paruzzaro (no)

1994 – 2007

(Produzione calzature antinfortunistiche)

A diretto riporto del Titolare, mi sono occupato di:

- sviluppo rete vendita e commercializzazione del Brand Princetown (calzature da lavoro)
- contatti con clienti esteri e italiani
- controllo della qualità del prodotto e certificazione CE Contabilità di società italiane e straniere.

➤ **Tecnico Commerciale**

Zacer Sas – Prato Sesia (NO)

1989 – 1994

(Fornitori di personale specializzato per impianti, revisioni, montaggi, macchine tessili)

A diretto riporto del Titolare, mi sono occupato di:

- proposte commerciali di collaborazione e selezione del personale formato e specializzato
- analisi delle richieste e valutazione delle stesse
- valorizzazione e qualificazione del personale
- contatti con clienti esteri e italiani
- fidelizzazione dei clienti

➤ **Sales Manager**

Flyng Spa – Briga Novarese (NO)

1986 – 1988

(Produzione calzature antinfortunistiche)

A diretto riporto della Proprietà, mi sono occupato di:

- creazione rete vendita Italia ed Estero
- contatti con clienti e distribuzione
- negoziazione

➤ **Account Manager**

Expotex Srl – Novara

1985 – 1986

(Agenzia di Rappresentanza filati per aguglieria e maglieria)

A diretto riporto del Titolare, mi sono occupato di:

- contatti con clienti e fornitori esteri
- sviluppo prodotto

➤ **Overseas Manager**

Stylon Spa – Vaprio d'Agogna (NO)

1981 - 1985

(Produzione piastrelle monocottura per pavimenti)

A diretto riporto della Direzione Commerciale, mi sono occupato di:

- contatti con clienti esteri (Far East, Australia, Nord America)
- sviluppo e commercializzazione dei prodotti

Istruzione e formazione

2017 – Corso di Marketing Digitale; Eurolavoro Legnano (Mi)

1976 - Diploma di Corrispondente Commerciale in Lingue Estere Ist. European School di Novara

Competenze linguistiche

Inglese C2; Scritto B2

Tedesco C2; Scritto B1

Francese C1; Scritto B1

Spagnolo B2; Scritto B1

Competenze organizzative

Ottima organizzazione del lavoro in autonomia. Competenze nella gestione della rete vendita. Analisi dei mercati per la ricerca di nuove nicchie. Capacità di adattamento nei differenti settori e segmenti di mercato. Approccio al cliente di tipo consulenziale. Buone capacità di sintesi. Buone capacità di lavorare in team, buon problem solving. Ampia disponibilità a viaggiare.

Competenze informatiche

Microsoft Office: Padronanza delle funzioni di base e avanzate. Buon utilizzo di Excel

AS400: Utilizzo delle funzioni di base e avanzate. Internet e comunicazione: Padronanza delle funzioni di base e avanzate.

Interessi personali

Letture e viaggi.