

# Bernard Chapman

Commerciale Estero



Via Valdissera, 15 - 36033 ISOLA VICENTINA (VI)

Email: [bernard.chapman.27@gmail.com](mailto:bernard.chapman.27@gmail.com)

Cell privato: +393203240268

Skype: bern\_chaps

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/bernard-chapman/>

## Profilo Personale:

Ottimi risultati e competenze in ogni aspetto di vendite b2b sia dirette che indirette: negoziazione; strategie di mercato; posizionamento del prodotto; mappatura dei principali attori e loro TOWS; varianti di specifiche e pricing per ogni mercato; ottimizzazione delle attività aziendali per un servizio totale verso KAC e distributori; root source problem solving; feedback su contatti entro 24h e disponibilità 24/7; rispetto e programmazione degli impegni.

## Esperienze lavorative:

### Area Export Manager (vendite dirette e indirette)

Migliorare l'efficacia della rete vendita.  
Spingere le nuove linee di prodotti nuovi.  
Mercati: Europa nord e centrale.

Axor Ind. Sas – Motori e azionamenti  
Montebello Vicentino (2015-oggi)

- 25-35 dipendenti
- €3 milioni/anno

### Sales Manager (vendite dirette e indirette)

Risolvere la crisi aziendale con le vendite.  
Penetrare i mercati di maggiore potenziale.  
Sviluppo di nuovi prodotti e applicazioni.  
Mercati: Italia, Turchia, Brasile e Cina.

Qem srl – Electronica per l'automazione  
Montebello Vicentino (2012-2015)

- 30 dipendenti
- €2 milioni/anno

### Consulente commerciale (contatti diretti e indiretti)

Aprire rapporti con pmi, multinazionali e parastatali.  
Ri-organizzazione uffici commerciali.  
Cold calls, commercio ed import/export.

Varie aziende per progetti da un mese ad un anno

### Export manager (vendite indirette)

Costituzione ex-novo dell'uff. export con 3 altre persone.  
Creare mezzi e servizi ai distributori per ogni mercato.  
Mercati: Europa e Medio - oriente.

Clivet Spa - Climatizzazione Industriale  
Feltre (1996-1998)

- 100 dipendenti
- €50 milioni/anno

### Area export manager (vendite dirette e indirette)

Assicurare la gestione di key accounts vecchi e nuovi.  
Gestione di 2 assistenti back-office.  
Mercati: Francia e USA.

Burgopack Spa - Imballaggi flessibili  
Lugo di Vicenza (1992-1995)

- 100 dipendenti (VIAG Group 60'000)
- €100 milioni/anno

### Resident manager

Analisi e azioni per aumentare la produttività.  
Problem-solving "agonistico" in guerra/terrorismo.  
Negoziazione win-win con culture non-europei.  
Sri Lanka (1,5 anni) e Brasile (3mesi).

Gruppo Conterno – Marmi e Pellame  
Chiampo e Almisano (1988-1991)

- 300 dipendenti;
- €200 milioni/anno

### Responsabile commerciale (vendite dirette)

Sviluppo articoli da materie prime stock nei tempi serrati del pronto moda calzatura.  
Mercati: Italia e Portogallo

Interbravo srl – Pellame

San Giovanni Lupatoto (1985-1988)

- 2 dipendenti;
- €0.5-1 milione/anno

### Impiegato commerciale estero

Joint-venture 50:50 negli USA (arredamento)  
Negoziazione nella costituzione della società  
Definizione prodotti, qualità e quantità

Conceria Montebello spa – Pellame  
Montebello Vicentino (1983-85)

- 50 dipendenti;
- €10 milioni/anno - 90% Italia

# Bernard Chapman

Commerciale Estero

## Risultati complementari:

- Introduzione di un sistema di tracciabilità per materie prime→prodotti finali con controllo qualità e scarti, standardizzazione delle ricette di concia/rifinitura.
- Manuali in lingua con struttura master-slave e stampa a fine linea con bar-code.
- Just-in-Time per la farmaceutica e servizi integrati per la cosmetica e alimentare.
- Analisi del margine di contribuzione per il portfolio clienti aziendale con scenari di sostituzione.
- Modifica e implementazione di un primo CRM aziendale, codificando moduli custom.
- Un team-leader per la certificazione ISO9000 e referente per gli audit clienti.
- Preparazione dei media cartacei e digitali per la promozione e la selezione del prodotto
- Video e presentazioni per training tecnico-commerciale tramite incontri e skype
- Collaborazione per contenuti web e social media.

## Studi e Formazione:

10 "O" levels, 3 "A" levels in biologia, chimica e fisica (1979) (equivalente al liceo scientifico).

Master in Business Administration (1981).

Corsi e training: psicologia di vendita e di lavoro; PNL e linguaggio del corpo; strategia commerciale e marketing, ragioneria, analisi di costi, statistica, project management con gantt; vari corsi serali di tecnologia e processi industriali.

Costante aggiornamento sulle varie materie di lavoro per iniziativa personale.

## Lingue:

Inglese: madre lingua

Italiano: equiparabile a madre lingua

Francese: fluente

Portoghese: discreto parlato

Tedesco: scolastico e in fase di studio

## Informatica:

Tutto il pacchetto Microsoft Office compreso Access: avanzato

Software di presentazione, editor grafici e internet: ottimo

Vari gestionali, es. AS400, Point, Zucchetti: livello base

CRM anche come admin.

## Competenze e conoscenze tecniche:

Lavorazione e chimica conciaria;

Tecnologia tessile;

Trasformazione e stampa di imballaggi flessibili;

Climatizzazione;

Automazione industriale & motion control;

Elettronica di base;

Conoscenza base di processi e lavorazioni, macchine e impianti dalla gestione dei progetti.

## Disponibile a trasferte a tempo indeterminato in qualsiasi località o paese.

Automunito con patente B e D.

## Interessi personali:

La montagna, Tai chi chuan, viaggiare, musica dal vivo e soprattutto aggiornamenti nelle tecniche commerciali.

Il sottoscritto, ai sensi e per gli effetti del D.Lgs n. 196/2003, autorizza il trattamento dei dati personali contenuti nel presente documento.

