

Spett.le

**Adami & Associati**

Vs. Ricerca per un General Manager

Vi richiedo cortesemente di valutare la mia candidatura per la posizione indicata in oggetto.

Nel CV allegato, potrà notare che negli scorsi anni ho ricoperto dapprima posizioni tecniche ed in seguito tecnico/commerciali, in aziende italiane e multinazionali che operano in particolare nei mercati europei.

Tali esperienze sono state vissute sia come libero professionista che come dipendente, in entrambi i casi ho ricoperto posizioni con un crescente grado di autonomia operativa, finalizzate al raggiungimento degli obiettivi prefissati andando a sviluppare o a rafforzare i mercati di riferimento.

Ho iniziato la mia carriera professionale nel settore stampaggio materie plastiche per applicazioni automotive, per poi diversificare negli anni successivi le mie esperienze anche in altri settori industriali.

Un corso in MKTG Management c/o SDA BOCCONI nel 2005, ha aggiunto la conoscenza delle dinamiche di marketing specifiche del settore BtoC al mio pregresso background commerciale, questa nuova esperienza mi ha permesso di sviluppare significativamente il business con i key accounts/distributori/retailers del settore.

Dal 2013 occupo la posizione di Sales and Marketing Director e dal 2014 quella di Direttore Commerciale/Generale nella business unit Italiana (ca. 30 dipendenti) appartenente ad una multinazionale tedesca operante nel settore della filtrazione (ca. 350 dipendenti con 5 sedi nel mondo). Il Gruppo è leader mondiale nel settore della filtrazione, siamo specializzati nello stampaggio ad iniezione e saldatura di manufatti plastici di grandi dimensioni.

Sono una persona capace di intrattenere relazioni personali a vari livelli.

Ho una buona dialettica e sono in grado di argomentare i prodotti - progetti - business plan, influenzando positivamente sulle valutazioni degli ascoltatori.

Sono dotato di buone capacità organizzative e sono abituato a studiare gli scenari commerciali per la definizione delle strategie di vendita/penetrazione nei diversi mercati, oltre ad avere ottime capacità di motivazione dei collaboratori.

Dopo 20 anni di relazioni sociali e lavorative con i paesi europei e gli USA, sono in grado di intrattenere relazioni tecnico commerciali in lingua inglese, tedesca e francese.

Pur essendo dell'idea che ogni giorno ci sia qualcosa di nuovo da imparare, posso comunque vantare una lunga e consolidata esperienza.

In attesa di ricevere un Vs. cortese riscontro colgo l'occasione per porgervi

Distinti saluti

Roberto Barberis

**Dati personali**

Roberto Barberis, nato a Torino il 19.07.1961

Residenza: 10141 TORINO - Domicilio: 20057 Vedano al Lambro (Monza)

Telefono: + 39 3470573576 - email: [rbarberis@fastwebnet.it](mailto:rbarberis@fastwebnet.it)

**Istruzione**

I.T.I.S. "A. Avogadro" Torino - Diploma di Perito meccanico, anno 1981

**Conoscenza lingue estere**

Inglese: ottima, parlato / scritto - tecnico / commerciale

Tedesco: ottima, parlato / scritto - tecnico / commerciale

Francese: buona

**Specializzazioni**

**2005:** Corso di "Marketing Management Mercati di Consumo" presso SDA Bocconi – Milano

**Posizione attuale - General Manager - (B2B) – Multinazionale Tedesca**

Direttore commerciale/generale (dirigente) in una Azienda italiana (ca. 5 Mio/EUR), divisione di una multinazionale tedesca con 5 sedi nel mondo (ca. 350 dipendenti). Gruppo costantemente in crescita che opera a livello mondiale nel settore della filtrazione (B2B). Con pieno supporto della sede tedesca, le mie mansioni sono:

Direzione dell'operatività produttiva/economica della sede Italiana, particolarmente focalizzata alla gestione delle relazioni commerciali con OEM ed utilizzatori finali e alla supervisione dei reparti tecnici e produttivi, con particolare attenzione rivolta agli aspetti economico/commerciali

Provenendo dalla Direzione Sales & Marketing, sono inoltre responsabile del:

- Consolidamento e sviluppo della presenza dei nostri marchi in Italia
- Identificazione di nuove opportunità di business, stringendo nuove e durature relazioni finalizzate a rapporti commerciali di lungo termine
- Miglioramento delle attività intercompany: controlling, forecasting, pricing e reporting
- Definizione del business plan annuale
- Motivazione della forza vendita al raggiungimento degli obiettivi prefissati
- Definizione del product mix e dei canali distributivi
- Ottimizzazione dei processi di back office commerciale / logistica
- 

**2010 / Apr. 2013 – Business Development Manager Italy - (B2B)**

Business Development Manager Italy (quadro) per una multinazionale inglese, settore metalmeccanico. La mission prevedeva l'aumento delle quote di mercato con la clientela attuale e lo sviluppo di nuovi settori merceologici. L'attività veniva svolta in Italia in totale autonomia con il supporto tecnico/logistico delle sedi Europee. Oltre ad occuparmi del posizionamento della Azienda nel mercato di riferimento, il mio obiettivo era quello di sviluppare il business con l'industria manifatturiera, grossisti e appaltatori fino al raggiungimento delle quote di mercato assegnate, lavorando a stretto contatto con i servizi tecnico/produttivi del cliente.

**2004 / 2009 - Business Development Manager Southern Europe - (B2C)**

Business Development Manager Southern Europe (dirigente) presso una business unit europea appartenente ad una società multinazionale americana operante nel mercato degli elettrodomestici, mi occupavo della gestione del mercato consolidato e dello sviluppo del mercato potenziale identificando nuove opportunità commerciali (canali e/o aree di distribuzione). Il rapporto è stato interrotto a causa della grave crisi economica mondiale.

**Job description:**

- Stesura delle politiche commerciali (vendita e marketing di prodotto) nel settore dei beni di consumo durevoli
- Definizione del business plan e periodica verifica dell'andamento del mercato di riferimento
- Conduzione della rete di vendita e delle attività di distribuzione / logistica in Italia
- Conduzione delle attività di vendita dei distributori nei canali retail, costruttori di cucine domestiche e idro-termo-sanitario oltre allo sviluppo delle vendite nel settore degli installatori ITS
- Identificazione di nuovi canali distributivi, acquisizione e sviluppo di nuovi distributori
- Visite alla clientela (retail e industria) e analisi costante delle attività della concorrenza
- Definizione delle campagne pubblicitarie ed attività promozionali
- Gerarchicamente rispondevo al Managing Director Europe.

**Obiettivi raggiunti:**

- Dal 2004 al 2007 sviluppo del business con crescita >30% / anno (2007 sell-in record in Italia)
- Costante aumento della visibilità del prodotto e lancio di nuovi canali distributivi

**Skills**

- Buona capacità nella direzione della rete di vendita, sia diretta che indiretta
- Mentalità proattiva, formazione tecnica, predisposizione alle attività commerciali, varie esperienze lavorative interculturali in Europa e USA
- Oltre 20 anni di relazioni sociali e lavorative con la Germania, ottime capacità di intrattenere relazioni tecnico/commerciali in lingua inglese e tedesca, buona conoscenza del francese

**Apr. 1998 / Dic. 2003 - Sales/Product Manager (B2B)**

Dipendente (Quadro) presso un'azienda commerciale ubicata nell'hinterland milanese (fatturato di ca. 6.000.000 €), rappresentante in Italia varie aziende tedesche operanti nel campo dei materiali plastici. Ricopro la posizione di Sales/Product manager del reparto macchinari e gestivo nella massima autonomia questo reparto interagendo direttamente con la Direzione delle Aziende rappresentate, le quali operano nei seguenti settori: Macchine marcatrici per cavi elettrici - inchiostri e solventi per la marcatura dei cavi elettrici - mulini colloidali - dosatrici gravimetriche e bilance di pesatura salva-stampi - stampa Offset per materie plastiche e relativi inchiostri / solventi - saldatrici rotative ad ultrasuoni per materie plastiche e fogli di alluminio - saldatrici (lama calda, ultrasuoni, vibrazione e laser) per materie plastiche

**Job description:**

- Vendita, marketing + visite alla clientela e monitoraggio delle attività della concorrenza
- Relazioni tecnico-commerciali tra i Clienti italiani e le aziende tedesche
- Definizione della politica di prezzi / sconti
- Gestione dell'ufficio commerciale interno e supervisione di fatturazione, pagamenti, ordini a fornitori, riparazione delle macchine e del customer service

**Obiettivi raggiunti:**

- Incremento del business in Italia delle Aziende rappresentate
- Nuovo start-up in Italia di una Azienda tedesca operante nel settore della saldatura delle materie plastiche, posizionamento della medesima come leader di mercato, e acquisizione di una importante commessa del valore di 1,3 Mio/Euro (progetto FIAT STILO)

**Skills**

- Attività mirate al raggiungimento degli obiettivi
- Buone capacità di gestire autonomamente le relazioni tra i Clienti italiani e le Aziende fornitrici tedesche
- Buone capacità di intrattenere relazioni sociali tra i contatti italiani ed il mondo mitteleuropeo

**Gen. 1996 / Mar. 1998 - Sales Manager (B2B)**

Responsabile tecnico/commerciale (Quadro) in un'azienda operante nel settore della costruzione di stampi, stampaggio ed assemblaggio automatico di componenti plastici con oltre 250 dipendenti - fatturato ca. 18.500.000 € (appartenente ad un Gruppo con oltre 600 dipendenti - fatturato totale 52.000.000 €), la mia posizione riportava alla Direzione commerciale della capogruppo.

**Job description:**

- Relazioni tecnico-commerciali con i Clienti (industria automobilistica/sistemisti, elettrodomestici, ed i vari agenti nel mondo), e visite periodiche alla clientela e monitoraggio delle attività delle aziende concorrenti
- Relazione con i servizi tecnici interni (studi di fattibilità, scelta dei materiali, definizione del sistema di iniezione, configurazione dello stampo...)
- Gestione dell'ufficio commerciale interno, gestione ordini e customer service

**Obiettivi raggiunti:**

- Raggiungimento degli obiettivi indicate dalla Direzione Commerciale

**Skills**

- Buone capacità relazionali tra i reparti tecnico/produttivi e la logistica interna al fine di garantire una ottima customer satisfaction

**Gen. 1993 / Dic. 1995 - FREE LANCE (B2B)**

**1995** - Attività free lance come responsabile tecnico in una società torinese operante nel settore dei rivestimenti per interno vettura..

**1994** - Collaborazione free lance con una società multinazionale francese ubicata nella provincia torinese per quanto riguardava le relazioni tecnico-commerciali con l'industria automobilistica.

**1993** - Attività free lance nella progettazione/costruzione di attrezzature nel settore dello stampaggio lamiera e taglio laser per componentistica auto.

**Gen. 1991 / Dic. 1992 - Sales Manager (B2B)**

Agente in Italia per una multinazionale americana produttrice di sistemi di fissaggio, posizione di responsabile tecnico/commerciale delle vendite di sistemi di fissaggio plastici di primo impianto nel mercato automobilistico italiano, collegamento tra FIAT AUTO e la sede tedesca nelle fasi di co-design e di engineering del prodotto.

**Ott. 1988 / Dic. 1990 - Technical Manager (B2B)**

Dipendente della business unit italiana di una multinazionale americana con sede a Milano, con mansioni di responsabile tecnico in Italia per la progettazione e la costruzione di attrezzature per la saldatura di particolari plastici destinati all'industria automobilistica. Mi occupavo dello sviluppo dei progetti automotive, dallo studio di fattibilità all'omologazione, per particolari di piccole / medie dimensioni, affidandone la costruzione ad alcuni fornitori italiani. Svolgevo inoltre l'attività tecnica di liaison engineer tra la FIAT AUTO e la sede tedesca della Società per quanto concerneva la progettazione e la costruzione di macchine ed attrezzature di grosse dimensioni.

**Apr. 1987 / Set. 1988 - Responsabile dell'Ufficio Tecnico (B2B)**

Dipendente in una piccola azienda produttrice di sistemi di iniezione e costruzione stampi per materie plastiche, mi occupavo della progettazione e della costruzione delle attrezzature.

**Apr. 1987 / Set. 1988 - (B2B)**

Esperienze nella progettazione di attrezzature meccaniche, prodotti tecnici, stampaggio lamiera e materie plastiche