

Sintesi del profilo professionale

Sono un business manager con una significativa esperienza nelle aree Sales e Marketing sia a livello nazionale sia internazionale. Ho operato nel campo della vendita lavorando con aziende produttrici di macchine industriali complesse ed alte tecnologie dell'industria grafica. Ho ricoperto incarichi di importanza e responsabilità sempre maggiore, maturando una significativa esperienza nella gestione dei processi aziendali in ambito produttivo (Management Information Systems). Utilizzo costantemente gli strumenti professionali per la creazione di Newsletter e di "action to market" per un miglioramento costante della comunicazione aziendale. Gestisco, coordino e visito periodicamente un team di agenti e rivenditori che operano in diversi paesi dei quattro continenti.

L'utilizzo dei social media professionali, l'ottima conoscenza della lingua Inglese, l'empatia e la disponibilità a frequenti trasferte, sia domestiche sia estere, completano il mio profilo.

Esperienze professionali

Consulenza direzionale - Sales & Marketing Manager

Ace Electrostatic S.r.l.

dal 3/2015 ad oggi

Costruttore Italiano di impianti di depolverazione e sistemi elettrostatici per l'industria.

Principali mansioni:

- Organizzare l'immagine aziendale nel passaggio da piccola realtà, poco più che artigianale ad azienda con riconoscimento internazionale.
- Gestire direttamente le vendite in alcune aree strategiche, tra cui il Far East, il Middle East ed una parte dell'Europa.
- Gestire agenti e rivenditori delle aree assegnate, sostituendo quelli non attivi e ricercandone altri per la copertura delle aree ancora non seguite.
- Implementare le relazioni con OEM di grande importanza a livello mondiale.
- Interessare grandi gruppi di utenti finali per creare accordi di fornitura globalizzati.
- Definire ed avviare le procedure adatte alle forniture di aziende multinazionali.

Allo scopo di raggiungere gli obiettivi ho messo in atto le seguenti azioni:

- Implementazione di un nuovo sito web, con particolare taglio B2B per la facilitazione del lavoro di agenti e rivenditori, bilingue con cura personale delle traduzioni tecniche. Attualmente il sito viene utilizzato dalle rappresentative commerciali in supporto alla vendita, con aumento dell'efficienza dell'azione commerciale.
- Ho strutturato un programma di newsletter tecnico/commerciali, completo di reportistica sulle aperture e sulle effettive "call to action", che ci consente di mirare le azioni commerciali verso i prospect.
- Ho implementato un nuovo metodo per le presentazioni, moderno e di impatto, che consente il monitoraggio delle visualizzazioni. La maggiore chiarezza nella comunicazione ci ha consentito di ottenere alcuni importanti contratti internazionali, tra cui quello col Gruppo Mondy.
- Attivando un programma di viaggi e contatti nelle aree di competenza ho potuto riattivare degli agenti che non erano attivi, motivando le persone, creando la consapevolezza dell'importanza del loro ruolo. All'agente per la Cina ne ho affiancato uno dedicato ai costruttori di macchine, generando così ordini per oltre 100k € e soprattutto riattivando il mercato. In India dopo la sostituzione dell'agente abbiamo acquisito ordini per quattro impianti importanti per un ulteriore valore di circa 90k€, il trend è esponenzialmente crescente per il 2018. In Pakistan cominciamo a ricevere richieste di offerte da parte del nuovo agente.
- Con un attento lavoro per costruire relazioni concrete, con alcuni alti dirigenti dei Gruppi Ricoh, Canon Océ e Tecna, ho ottenuto contratti internazionali per la fornitura OEM di impianti di depolverazione per le macchine da stampa digitali. Ricoh ha già confermato un fatturato di circa 1.000.000€ per il 2018 con un programma di abbinamento di un depolveratore per ogni macchina venduta. Tecna e Canon hanno confermato ordini continuativi per il 2018.
- Da HP Page Wide, ho ottenuto attraverso un NDA una commessa per lo sviluppo di un sistema customizzato per una nuova macchina che presenteranno al mercato.

Consulenza direzionale - Sales Manager

Servizio Informatica S.r.l.

dal 10/2011 ad oggi

Importatore esclusivo per l'Italia di software di Management Information System dell'inglese Optimus2020.

Rispondendo all'Amministratore Delegato ho riorganizzato la struttura commerciale della Business Unit Industria Grafica, raggiungendo e consolidando gli obiettivi preposti con l'implementazione delle seguenti azioni e mansioni:

- Migrare da attività commerciali principalmente passive, ossia con richiesta dai clienti, ad attività proattive con collaboratori commerciali esterni per acquisire un diverso posizionamento sul mercato.
- Analizzare le proposte delle concorrenti per effettuare il corretto posizionamento del Prodotto ed allinearlo maggiormente alle esigenze della clientela italiana, sia dal punto di vista dei prezzi sia da quello delle configurazioni dell'offerta.
- Condurre direttamente le negoziazioni soprattutto complesse per massimizzare il risultato di vendite, avendo controllo diretto su configurazioni e tempi di implementazione.
- Curare i rapporti con la Casa inglese per aumentare il peso della rappresentativa italiana all'interno del circuito internazionale di Optimus2020

Principali risultati conseguiti:

- Ho riposizionato il Prodotto nell'ambito della stampa di etichette, le modifiche adottate per raggiungere l'obiettivo hanno prodotto una release diventata una best practise per le aziende del gruppo Optimus.
- Nell'industria della stampa di etichette ho venduto direttamente a grandi clienti quali Arca Etichette, Nuceria Adesivi ed altri per un volume di circa 350k€; nelle piccole aziende sono stati generati già ordini per ulteriori 100k€ circa. Il giro di affari è aumentato di oltre il 40% negli ultimi tre anni.
- Ho favorito l'accordo internazionale tra la Casa inglese ed uno dei maggiori costruttori di macchine da stampa, che ha portato alla distribuzione del software attraverso le rappresentative di tutto il mondo, generando un fatturato di circa 500k €/anno, che ha aumentato di riflesso l'income e quindi i margini di profitto della B.U. italiana di circa l'8%.
- In accordo con l'AD della filiale italiana della casa di macchine da stampa, abbiamo iniziato una collaborazione commerciale grazie alla quale è stato acquisito un primo ordine per 60k€.
- Grazie a contatti sviluppati col management italiano del Gruppo Xerox, abbiamo iniziato una collaborazione commerciale che, attraverso la normativa Industria 4.0 ha generato progetti per circa 150k€ attualmente in stato di avanzamento.

Consulenza direzionale – Responsabile Vendite e Marketing

Logica S.r.l.

dal 06/2008 al 09/2011

Software house produttrice di soluzioni high tech per la raccolta dei dati dalle risorse di produzione.

Obiettivi e mansioni:

- Acquisizione di grandi utenti nell'industria grafica.
- Costruzione di un modello di business adatto a generare opportunità attraverso una rete commerciale terza.
- Implementazione di un modello di business adatto a veicolare delle mini soluzioni avanzate attraverso i costruttori di macchine.
- Indirizzare e proiettare l'azienda oltre i confini nazionali.

Principali risultati conseguiti:

- Catturati nuovi clienti IPZS; Arti Grafiche Boccia, ARBE con un incremento di fatturato di circa 500K€ in 18 mesi.
- Predisposizione di una micro release di software da inserire nel pacchetto accessori raccomandati delle macchine da stampa digitali. Questa iniziativa ha stimolato l'interesse di due aziende primarie a livello nazionale, che hanno poi dato vita ad un aumento del fatturato di circa il 20% il solo primo anno.
- La stessa iniziativa ha avuto successo con un importante costruttore di macchine da stampa tedesco. Sono state vendute 45 licenze software nei primi tre mesi di attività. Vendendo macchine con il software in dotazione in ambienti in cui sono presenti altre macchine, sono stati poi forniti ulteriori software su richiesta specifica dei clienti. Per raggiungere questo risultato ho seguito i venditori locali come specialist in accompagnamento on site, soprattutto in Asia Pacific, dando vita a sostituzioni di infrastrutture software vetuste.
- Per un certo periodo abbiamo operato come società esterna di sviluppo per la Casa tedesca di macchine da stampa, generando una fonte extra di marginalità.

Branch Office Italia

Rima System GmbH

dal 09/2003 al 05/2008

Costruttore di impianti ad alta tecnologia mecatronica, convogliatori, sistemi di taglio, impilatori e palletizzatori antropomorfi. Rispondendo direttamente al Vice President, sono stato incaricato delle seguenti mansioni ed obiettivi:

- Trasformare il parco installato composto da macchine per singoli compiti, in parco di sistemi e linee complete.

- Coltivare e consolidare contatti diretti con gli industriali del settore, allo scopo di crescere l'immagine dell'azienda come fornitore completo, lavorando anche dal basso, creando relazione con gli operatori ed i responsabili dei reparti produttivi perché le proposte tecniche non trovassero intralci.
- Seguire ogni progetto in tutte le fasi: raccolta delle informazioni tecniche, costruzione offerta, negoziazione, gestione dell'ordine; seguirne le fasi di consegna, montaggio ed avviamento fino al collaudo ed accettazione.
- Ricercare una fonte qualificata locale per supporto alle installazioni ed assistenza tecnica.
- Garantire un giro di affari congruo e crescente.

Principali risultati conseguiti:

- Entro i primi sei mesi il Branch Office era a regime dal punto di vista commerciale, dopo otto lo era dal punto di vista dell'assistenza, grazie ad un accordo con una piccola società del milanese capace di coprire sia la parte meccanica che elettrica/elettronica.
- Il primo anno ha visto la vendita di impianti per circa 500.000 Euro, più alcune macchine stand alone.
- Nei successivi 3 anni e mezzo sono riuscito a vincere cinque impianti su sei disponibili sul mercato italiano, generando un fatturato complessivo di oltre 5 mio €
- La Società ha scalato il ranking dei fornitori di queste tecnologie (5 competitors) in Italia, passando dall'ultimo posto al secondo nel periodo del mio mandato.

Responsabile Vendite

Ferag Italia S.r.l. Filiale Italiana della multinazionale Svizzera Ferag AG

dal 06/1995 al 09/2003

Leader mondiale nella costruzione di impianti per giornali quotidiani.

Obiettivi da perseguire:

- Penetrare il mercato dei rotativisti commerciali e della legatoria industriale.
- Costruire una lista di nuovi Partner commerciali con prodotti attinenti ai segmenti di mercato d'interesse.
- Individuare un'azienda produttrice Italiana da includere nel programma di attività commerciali della Casa madre nei mercati internazionali.
- Messa in atto delle strategie decise all'interno del Gruppo di Eccellenza ed adeguamento delle attività direttamente mirate al mondo dei quotidiani.

Principali risultati conseguiti:

- Attraverso un assiduo lavoro di viste ai prospect e di utilizzo di presentazioni dedicate e di negoziazioni complesse, ho venduto il primo impianto per legatoria industriale del valore di circa 600.000€, al quale si sono succeduti diversi impianti molto strutturati nel settore della stampa di riviste, per un volume di affari durante il mio operato di svariati milioni di Euro.
- Ho costituito un portafoglio di case rappresentate di alto profilo, che ha garantito l'autonomia finanziaria della filiale fin dal terzo anno, portafoglio composto da macchine tecnologiche e consumabili.
- Ho coinvolto un'azienda del Lecchese, produttrice di tecnologia addizionale per i servizi a bordo delle macchine per giornali e commerciali, inserita nel network commerciale internazionale del Gruppo e di questa ho avuto la responsabilità come sales specialist verso i miei colleghi esteri. Abbiamo generato un volume di vendite svariati milioni di Euro/anno tra Europa ed Australia in particolare, che ha fruttato alla filiale Italiana una congrua provvigione.

Corsi di apprendimento e di management

2013/15 3E Time Management

1999 Gustav Kaser Training, psicologia nelle attività di vendita.

1996 Gustav Kaser Training, psicologia nelle attività di vendita.

1978 Proficiency Certificate in English, rilasciato da The British School of Milan.

Lingua Inglese

Fluente (scritto e parlato), tecnico a livello di negoziazione

Conoscenze informatiche

Pacchetto Office (Excel; Word), Outlook, Software ERP & MIS, CAD nozioni.

Con riferimento al D. Lgs 196/2003 Vi autorizzo al trattamento dei miei dati personali.