

GIUSEPPE CANELLI

Indirizzo: Via Pace 118 – Sesto San Giovanni (Mi) – Italia
Contatti: Cell. +393355450492, Email: pino.canelli@gmail.com
Nascita : 19 Luglio 1962

Profilo

Manager dinamico che guida e fornisce un rapido sviluppo al business. Ha trasferito con successo l'esperienza di vendita e marketing acquisita in importanti multinazionali ad imprese nei mercati B2B e B2C, verso start-up e medie imprese.

- Leadership e direzione generale:

Leader energico, motivatore e giocatore di squadra che guida le esigenze al cambiamento e porta risultati.

Numero di persone gestite da 3 a 50, dal customer service alle vendite dirette e di canale e televendite, nonché personale amministrativo. Sviluppati nuovi mercati in Europa, America del nord, America latina, medio oriente e Africa. Responsabilità completa p&l. Eccellenti risultati di vendita raggiungendo aumenti fino al 150 % su base annua.

- Competenza strategica nel reparto commerciale.

Crea la visione strategica e la bilancia con le esigenze a breve termine. Creato 18 differenti strategie di marketing e vendite ha lavorato sia in ambienti strutturati che start-up, b2b e b2c. Fornisce soluzioni innovative che costruiscono imprese, generano profitti e consolidano le relazioni con i clienti.

Competenze nel Brand management, lancio di prodotti, identità aziendale, programmi e campagne promozionali, sviluppo prodotti, gestione del canale, programmi per la distribuzione.

- Esperienza di settore

20 anni di leadership nelle vendite e marketing in 14 diversi mercati: Apparecchiature Elettriche Ex-Proof, Oil & Gas, telecomunicazioni, filati tecnici, Valvole e componenti meccanici, Software e tecnologie, produzione gomma, plastica, macchinari, componenti elettrici ed elettronici.

Fatturati gestiti di : € 5m a € 200m.

- Clienti, persone e prestazioni

ascolta le esigenze del cliente e dell'azienda e, lavorando con le diverse funzioni, garantisce risultati che soddisfano o superano le aspettative. Gestione delle relazioni ai massimi livelli, Ottime doti di negoziazione. Molto abile nella comprensione delle competenze delle persone, che permette la massimizzazione della performance individuale.

Esperienza Professionale

2014 - 2018 Technor Italsmea S.p.a (Gruppo Marechal Electric) Gessate (Mi)

Direttore Commerciale

Dal 2014 ad oggi le vendite sono aumentate del 57% (98% di incremento sul mercato OEM e Day-by-Day)

Gestione delle vendite in 40 paesi. Con rete di vendita costituita da 5 Filiali, Area Manager, Agenti, Distributori e venditori del gruppo Marechal.

2008 – 2014 Consulente di Direzione Brescia

Esperienza più significativa Gruppo Carrara Adro

Direttore Commerciale del gruppo

Gestione delle vendite in ca 60 paesi. Con rete di vendita costituita da Area Manager, Agenti, Distributori e Rivenditori.

Dal 2008 il fatturato è passato da 9 mio Euro a 15 Mio Euro per la Carrara Spa e da 5 Mio Euro a 10 Mio Euro per la Valgasket Spa da 6 a 9 Mio per la Filtes.

Creazione di nuove società all'estero attraverso acquisizioni e partnership.

Sviluppo di varie attività di marketing e comunicazione per Partner, OEM e Key Account mondiali nel settore Oil & Gas. Filtes Internation è uno dei leader mondiali di filati tecnici.

2005 – 2008 Gn Netcom Italia Milano

Direttore Generale Italia

Ho riorganizzato completamente la rete di vendita ed il modello distributivo. Nel 2006 le vendite sono cresciute del 96% (dopo 5 anni di crescita zero).

Ho avviato tutte le attività di marketing e comunicazione. Nuovo sito Web, Nuovo CRM, Campagna di acquisizione Reseller, Email marketing.

2004 - 2005 Consulente di Direzione Brescia

Consulente di Direzione Vendite e marketing

Consulente per alcune ditte di produzione della gomma della plastica, software, produzione di macchinari per varie applicazioni e cosmetica.

2003 – 2004 Tekelec Milano

Marketing and Sales Manager Sud Europa. Key Account Manager per TIM e Telefonica.

Iniziato da zero lo sviluppo del mercato

Vendita di apparati per telecomunicazioni

Gestione dei deal da 0,5 a 7 mio Euro.

Massimo livello di contatto: CEO, CTO, CNO.

Gestione di tutte le maggiori Telco dell'area Sud Europa e CALA dei gruppi Telefonica e Telecom Italia.

Vendite in Telefonica e TIM per 5 Mio Euro

1999 – 2002 Ericsson Hewlett Packard Telecommunications Roma

General Manager Italy

Ho avviato la filiale italiana da zero raggiungendo i migliori risultati in Europa nel 2000 e nel 2001

Vendita di software per operatori telecom e ISPs.

Valore dei deal gestiti da un minimo di 500k Euro fino a 15 Mio Euro.

Altissimo livello di contatto: CEO, CTO, CNO.

Clienti gestiti: Tutti le maggiori Telco italiane.

Channel Partner management con i gruppi Accenture, Ericsson, HP, EDS, Cap Gemini, Getronics.

Responsabile delle attività di marketing in Italia

1991 - 1999 Alcatel Italia Spa Milano

Marketing & Sales Director

Vari incarichi nelle diverse divisioni e ultimo incarico come direttore vendite della divisione componenti.

Ho sempre raggiunto o superato il mio Bdg, nel 1998 sono arrivato a gestire 200 Mio € di Vendite.

Creazione da zero della rete di vendita europea per la Divisione Componenti con clienti nei settori Automotive, Elettronica di Consumo, Telecomunicazioni.

Formazione, conoscenze linguistiche ed interessi

1999 Corso MBA interno ad Alcatel per 1 anno e mezzo, in collaborazione con Bocconi, Insead, Università di Anversa

Più di 30 corsi professionali nelle vendite, marketing, risorse umane e management

Laurea in Lingue Moderne. Università di Roma La Sapienza

1989 voto 110/110

Ottimo Inglese, Francese e Portoghese. Conoscenze dello Spagnolo e del Giapponese.

Atleta nella Nazionale Italiana di Ginnastica fino al 1981.

Interessi: Musica, viaggi culturali, tango e cucina.