

# Agile Bresciani



Indirizzo e-mail: [agile.bresciani@gmail.com](mailto:agile.bresciani@gmail.com)

N° cell. : +39 351 8928406 ; +39 347 3220554

Nato a Sarnico (BG) il 02/10/1978

Residente a Sarnico - C.a.p. 24067 - Via Roma 63

profilo LinkedIn: [it.linkedin.com/in/agile\\_bresciani](https://it.linkedin.com/in/agile_bresciani)

## Ruolo: Responsabile Commerciale

### Profilo professionale

---

Definisco le strategie le politiche e le condizioni commerciali di breve, medio e lungo periodo atte a raggiungere gli obiettivi aziendali.

Mi occupo dell'analisi degli scenari, dello studio e del monitoraggio dei mercati e dei competitors: dobbiamo sempre avere la consapevolezza di chi siamo, con chi stiamo competendo e quali sono le strade da percorrere per raggiungere i nostri obiettivi.

Gestisco i team di lavoro (risorse interne ed esterne) affinché ognuno dia il massimo per raggiungere gli obiettivi prefissati: coinvolgimento e responsabilizzazione fanno parte del mio approccio. Ho gestito reti commerciali fino a 40 agenti plurimandatari.

Gestisco e sviluppo i clienti direzionali (GD, GDO, GDS, DIY), per stipule e rinnovi contrattuali, nella parte commerciale e spesso nel marketing e trade marketing.

Elaboro e aggiorno i Key Account Plan per ogni cliente direzionale.

Sono molto attento alla preparazione tecnica/commerciale e al marketing strategico: per questo frequento regolarmente master per migliorarmi e aggiornarmi.

Ho una spiccata predisposizione all'ascolto, ho uno spirito propositivo e mi dedico sempre con grande passione.

### Esperienza professionale **Responsabile Commerciale Mac Due SpA – Polistil Italia**

---

Da Ottobre 2017  
a Settembre 2018

- Analisi di mercato – quote, distribuzione, condizioni commerciali,..... - SWOT ANALYSIS
- Business Development su nuovi canali per il marchio **INTEX (acquisizione TOP CUSTOMER 2018 - €2,5M)** <https://www.intexitalia.com/>
- Elaborazione delle politiche e delle strategie commerciali per i marchi **Bburago, Polistil, Maisto, Maisto Tech e BB Junior** <http://www.macdue.eu/>
- Progettazione della nuova azienda Polistil Italia ( Business Plan 2019-2023, Riorganizzazione processi-procedure e risorse interne, nuova logistica esterna, etccc.... ); definizione del nuovo catalogo 2019, dei listini e delle condizioni commerciali 2018 e 2019
- Definizione dei forecast 2019 Polistil Italia per prodotto/canale/cliente
- Direzione, coordinamento e controllo di 15 agenti plurimandatari ( tra i quali 1 KAM ) e di 4 risorse commerciali interne
- Apertura di un nuovo canale di vendita con una nuova rete di agenti plurimandatari dedicata (Ricerca, selezione e formazione di 5 nuovi agenti)
- Elaborazione dei budget per marchio, budget per canale/cliente e budget per agente
- Definizione, progettazione, realizzazione e presentazione dei Canvass nazionali 2018 die-cast e 2018 Natale

- Analisi finanziaria e di affidabilità dei clienti tramite software Cerved

---

**Esperienza professionale    Responsabile Commerciale    Escher Srl (Gruppo ABC Tools)**

---

Da Ottobre 2015  
a Settembre 2017

- Elaborazione delle politiche e delle strategie commerciali gestendone l'implementazione
- Direzione, coordinamento e controllo di 25 agenti plurimandatari ( tra i quali 1 KAM ), 3 risorse commerciali interne e 1 marketing
- Ricerca e selezione agenti
- Definizione, controllo e verifica di budget e forecast
- Definizione condizioni commerciali e CANVASS
- Ricerche e analisi di mercato
- Ricerca e selezione di nuovi prodotti, pricing, Business Plan
- Gestione di fiere ed eventi del ns. settore ( Spoga-Gafa 2016 e 2017, Brico Day, Buyer Point, My Plant & Garden, GA.ME. )

Alcuni progetti realizzati:

- Acquisizione quote di mercato segmento bauli in resina
- Creazione di aree espositive interne al punto vendita con ambientazione e filmati su monitor HD
- Creazione di assortimenti con layout innovativi che rafforzino la customer experience

---

**Esperienza professionale    Responsabile Commerciale    Casabriko-Tre Bi Srl**

---

Da Gennaio 2009  
a Settembre 2015

- Elaborazione e implementazione delle politiche commerciali
- Direzione e coordinamento di 9 agenti plurimandatari e 3 risorse interne (ufficio commerciale)
- Definizione dei budget e dei forecast linea/prodotto
- Definizione compensation e piani d'incentivazione
- Individuazione e realizzazione di analisi di mercato
- Ricerca e selezione di nuovi prodotti, pianificandone il Business Plan
- Ricerca, selezione e gestione di fiere ed eventi del ns. settore

Alcuni risultati raggiunti:

- Recupero clienti pari al 25% del fatturato annuo
- Incrementi % a doppia cifra: fatturati annui GDO, GDS
- Raddoppio del margine di contribuzione

---

**Esperienza professionale    National Account Manager & Nord Area Manager-Casabriko-Tre Bi Srl**

---

Da Novembre 2007  
a Dicembre 2008

- Gestione e sviluppo di Key Accounts
- Gestione e sviluppo degli agenti Nord Italia: Lombardia, Piemonte, Val D'Aosta, Liguria, Veneto, Trentino A.A., Friuli V.G.
- Ricerche e analisi di mercato, monitoraggio dei concorrenti
- Ricerca e sviluppo nuovi prodotti

Principali risultati:

- Aumento del 30% del fatturato gestito
-

- Incremento del 15% del margine sul fatturato gestito
- 

## **Esperienza Professionale Promotore Finanziario (iscritto all'Albo dei PF) Banca Mediolanum SpA**

---

Da Marzo 2003  
a Ottobre 2007

- Creazione, gestione e sviluppo del mio portafoglio clienti
  - Formazione e affiancamento ai nuovi junior executive inseriti
  - Principali risultati:
    - Vincita di numerosi contest regionali e nazionali
    - Record Region Nord Italia: vendita di PAC
    - Record nazionale di vendita in operazioni immobiliari di Mediolanum Vita SpA ( ville Costa Smeralda )
- 

## **Istruzione e formazione**

---

- |             |  |
|-------------|--|
| 2017-2018   | <b>SDA BOCCONI</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Marketing Excellence</b></li></ul>                               |
| 2013        | <b>SDA BOCCONI</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Key Account Manager</b></li></ul>                                |
| 2013        | <b>SDA BOCCONI</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Area Manager</b></li></ul>                                       |
| 2013 – 2015 | <b>Wall Street Institute</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Upper Waystage 2 – English Language</li></ul>             |
| 1997 – 2002 | <b>Università degli studi di Bergamo</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Economia e Commercio-non completata</li></ul> |
| 1992 – 1997 | <b>Liceo Scientifico L. Mascheroni (Bergamo)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Maturità scientifica</li></ul>        |
- 

## **Lingue straniere**

---

Inglese –B2 parlato e scritto

## **Competenze informatiche**

---

- Microsoft Office (Excel, Word, Power Point, Publisher, Photoshop)
  - Software gestionali: Business Solution, Gow, Navision, Targit, My BmB, Hyperion, Builder Tab
- 

## **Competenze personali**

---

- Elicopter view – per osservare al meglio competitors e mercati
  - Forte capacità di analisi degli scenari e di pianificazione a breve, medio e lungo termine
  - Analisi e segmentazione portafogli clienti
  - Analisi e valutazione performance agenti
  - Costruzione piani d'azione e Area Plan
  - Utilizzo di matrici ABC, INDEX, KAM
  - Capacità di ascolto e di problem solving, spirito propositivo
  - Spiccata capacità persuasiva e motivazionale
- 

## **Patente di guida**

---

- B, A, patente nautica
- 

## **Referenze**

---

- AMPIA DISPONIBILITA' DI REFERENZE QUALIFICATE
- 

*Autorizzo il trattamento dei miei dati ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 22 Legge 675/96 così come modificato dal D.Lgs. 196/03*

---