

SAVERIO VESPASIANI

CONTATTI

Via Tonale, 18, 21052 Busto Arsizio (VA) , -



svespas@gmail.com



+393487000201



ISTRUZIONE

Liceo Ginnasio "N. Turriziani" 1983 → 1988

MATURITÀ CLASSICA

50/60

LINGUE

ITALIANO: Madrelingua

INGLESE: Intermediate

INTERESSI

Tecnologia, Lettura, Trekking, Running.

Specializzato in Strategy Development, Sales & Marketing Management ho maturato un'importante esperienza commerciale B2B, B2C e PA, Team Management, recruiting e training risorse commerciali; ho esperienza di Customer Care, inclusi tools (CRM) Ottimi negotiation skills, problem solving, goals orientation e leadership; mi ritengo una persona dal carattere energico, entusiasta e dinamico e con innate capacità relazionali. Sono iscritto all'albo delle categorie protette come orfano per servizio ai sensi della Legge 482 del 1968

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Esperite NV Ott 2016 → ad oggi

BUSINESS DEVELOPER MANAGER

La mia esperienza è iniziata come responsabile del Customer Care per la sua riorganizzazione dalla sola attività di backoffice all'attività di Telemarketing. Finito il progetto di riorganizzazione mi è stata offerta l'opportunità di assumere il ruolo di Business Developer Manager. Il mio compito è quello di identificare, sviluppare e portare a termine partnership, con strutture ospedaliere sia pubbliche che private e laboratori analisi, per la vendita dei test genetici prenatali ed oncologici di Genoma Swiss Biotechnology con particolare focus sulla vendita del transfer tecnologico del gruppo per l'esecuzione di test genetici. Mi sto occupato anche della riorganizzazione della forza vendite del Nord Italia del gruppo curando la rete vendita dal recruiting alla formazione e la gestione sul campo.

R&S Nova SRL Mag 2013 → sett 2016

CEO&FOUNDER

La Società operava in ambito Energy Solutions (come large account o attraverso la gestione di una rete di agenti). L'attività principale era la ricerca e l'avvio di trattative commerciali con clienti prospect (B2B) a cui proporre soluzioni di autoproduzione di energia attraverso impianti di energie rinnovabili per conto del consorzio C.I.S.E. Ci occupavamo anche di Rental management ed acquisizione siti. In collaborazione con un'agenzia nazionale mi sono occupato dello svolgimento di trattative di rinegoziazione di contratti di locazione tra i principali players delle TLC ed i locatori: privati cittadini, aziende ma soprattutto enti locali e comuni. Ho avuto modo di imparare molto circa la gestione dei contratti di locazione e le regole di ingaggio e sviluppo di trattative con i vari uffici pubblici.

Vodafone NV Ott 2008 → Apr 2013

SMALL BUSINESS SALES ACCOUNT

All'interno della Divisione Business SoHO e a riporto dell'area manager centro Italia ero responsabile degli obiettivi del mio distretto, dello start up di agenti ed agenzie nel mercato B2B (ho gestito anche più di 25 agenti), formandoli, supportandoli e motivandoli per il raggiungimento dei loro obiettivi.

Vodafone NV Dic 2007 → Sett 2008

OUTBOUND SALES ACCOUNT MANAGER

In qualità di Sales Account Manager, ho partecipato allo start up del canale degli agenti diretti Vodafone per il mercato B2C nel centro Italia. Il mio obiettivo era di incrementare il market share Vodafone nel mercato consumer. Mi occupavo della ricerca degli agenti della loro formazione e della pianificazione delle attività di vendita D2D e della realizzazione e del presidio di eventi promozionali.

Vodafone NV Sett 2004 → Nov 2007

CONSUMER SALES ACCOUNT MANAGER

All'interno della BU Consumer di Area Centro, Ho gestito la rete di negozi Vodafone One e Plurimarca della costa Toscana. Il mio compito era sviluppare la rete di negozi presenti sul territorio, pianificare gli obiettivi dei singoli negozi, monitorarli e aiutare gli imprenditori ad incrementare il loro fatturato attraverso iniziative di Marketing, comunicazione e gestione del personale dei punti vendita.

Vodafone NV Nov 1996 → Ago 2004

TEAM LEADER

Coordinavo il team (30 risorse) impegnato nel cross selling di servizi a valore aggiunto e alla prevenzione delle disattivazioni clienti presso il customer care di Pisa. Grazie all'ottimo lavoro del Team, sono stato inviato in Task in HQ per occuparmi della revisione dei processi di CRM per la vendita telefonica e churn prevention adottati a livello nazionale.

CONOSCENZE

MICROSOFT POWER POINT



MICROSOFT EXCEL



MICROSOFT WORD



PROCESS MANAGEMENT



NEGOTIATION SKILLS



PUBLIC SPEAKING

