



MASSIMILIANO DINI

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPER

INFORMAZIONI

Dini Massimiliano

Nazionalità Italiana

Data di nascita 20 Aprile 1974

INDIRIZZO

Via Canale, 12 61048 Sant'Angelo in Vado (PU)

CONTATTI

+39 0722 04.09.71

+39 329 54.39.313

dini.massimiliano@gmail.com

ISTRUZIONE

Maturità Linguistica

Liceo Linguistico "Raffaello" Urbino
1988 / 1993

Corso in Procedure e Tecniche per il
Commercio Estero

Corsi in Marketing Internazionale

ICE Istituto Commercio estero
1994 / 1997

COMPETENZE

Lingue Straniere

Inglese / Eccellente

Francese / Ottimo

Tedesco / Buono

Spagnolo / Sufficiente

Informatica

Eccellente uso di Windows ed OSX.
Eccellente uso di pacchetto MS
Office, Salesforce CRM, Wordpress.
Ottimo uso Photoshop, Illustrator,
Corel Draw

PROFILO

Mi sono formato trasversalmente partendo dall'arredamento, passando all'abbigliamento, fino al beauty ed alla profumeria: un bravo commerciale non deve mai essere focalizzato su un singolo settore ma essere in grado di analizzare, affrontare e vincere ogni sfida legata alla vendita ed alla creazione di business. Dopo 15 anni di esperienza in ambito internazionale come commerciale estero mi ritengo ben specializzato in analisi strategiche, marketing e vendite internazionali con l'obiettivo di far crescere l'attività dell'azienda aprendo nuovi canali, facendo crescere gli esistenti stabilendo nuove partnership. Mi piace lavorare in squadra e chi lavora con me apprezza il mio modo collaborativo ma molto specifico e pragmatico di operare: pianifico molto dalle strategie all'operatività. Non amo lasciare nulla al caso perché... non mi piace perdere.

Con tutti i brands italiani ed internazionali con cui ho collaborato, hanno sempre trovato nel mio modo di operare l'abilità nell'analizzare e sviluppare in maniera originale nuove opportunità di business. Ho una forte capacità nell'interagire con le persone, spiccata comunicabilità e negoziazione. Grazie alla mia onestà ed integrità riesco ad stabilire buone relazioni di affari e generalmente le persone tendono a fidarsi di me.

Oltre alla parte business ho una forte caratterizzazione alla gestione interculturale internazionale avendo sia partecipato che gestito teams internazionali di lingua inglese, francese, e tedesca.

International Business Development Manager

Ghifish International Trading S.r.l. – Via Nazionale Sud, 9 – 6108 Sant'Angelo in Vado (PU)

Commercializzazione abbigliamento e accessori bellezza / Marzo 2014 – Ad oggi

Definizione obiettivi strategici e organizzativi, identificazione nuove opportunità di business volte all' export di progetti e brands abbigliamento denim & casual made in Italy, nei mercati asiatici di Corea del Sud, Giappone e Hong Kong.

Rapporto diretto con i maggior buyers internazionali di fascia medio alta.

Impostazione strategie di marketing, business intelligence, follow-up pre e post vendita, impostazione offerte e coordinamento nello studio di prodotto e progetti ad hoc, gestione strategie di prezzo e posizionamento. Supporto alla gestione spedizioni e pagamenti internazionali.

Gestione import management prodotti settore bellezza da vari paesi in distribuzione esclusiva sul territorio italiano con reti agenti nei settori profumeria, cosmetica ed estetica. Gestione diretta key clients italiani della GDO settore profumeria. Coordinamento creazione campagne marketing mercato italiano, generazione e gestione leads vendite.



MASSIMILIANO DINI

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPER

INFORMAZIONI

Dini Massimiliano

Nazionalità Italiana

Data di nascita 20 Aprile 1974

INDIRIZZO

Via Canale, 12 61048 Sant'Angelo in Vado (PU)

CONTATTI

+39 0722 04.09.71

+39 329 54.39.313

dini.massimiliano@gmail.com

ISTRUZIONE

Maturità Linguistica

Liceo Linguistico "Raffaello" Urbino

1988 / 1993

Corso in Procedure e Tecniche per il Commercio Estero

Corsi in Marketing Internazionale

ICE Istituto Commercio estero

1994 / 1997

COMPETENZE

Lingue Straniere

Inglese / Eccellente

Francese / Ottimo

Tedesco / Buono

Spagnolo / Sufficiente

Informatica

Eccellente uso di Windows ed OSX.

Eccellente uso di pacchetto MS Office, Salesforce CRM, Wordpress.

Ottimo uso Photoshop, Illustrator, Corel Draw

Commerciale e gestione prodotto

Alma Srl – Via XX Settembre, 45 – 61048 Sant'Angelo in Vado (PU)

Produzione e commercio abbigliamento / Luglio 2011- Marzo 2014

Consulenza commerciale, marketing e comunicazione commercializzazione internazionale di brands, creazione e coordinamento progetti commerciali, studio e gestione prodotto, analisi e strategie di mercato, coordinamento immagine e comunicazione.

Coordinamento rete vendita worldwide composta da distributori e dealers indipendenti.

Gestione ed analisi prezzi e marginalità prodotti e progetti. Reportistica sui profitti ed analisi dettagliate, andamenti vendite e previsioni campagne/progetti commerciali.

Consulenza di internazionalizzazione imprese abbigliamento segmento alto, nei mercati europei, medio oriente Corea del Sud, Giappone e Cina.

Direttore Commerciale Italia ed Estero

Jeco Srl – (Da Maggio 2008 Jeco srl variata in Biemme Company Srl) Via Ca' Maspino SANT'ANGELO IN VADO (PU)

Produzione e commercio abbigliamento / Gennaio 2006- Maggio 2012

Riassetto gestione commerciale e migliorato il supporto alla forza vendita per i mercati esistenti (Svezia, Belgio, Germania e Australia) e sviluppo del marchio Lisa Valli.

Analisi e successiva apertura ex novo del mercato Italia con creazione rete vendita. Aperti nuovi mercati in Spagna, Russia, Olanda, e Danimarca.

Azioni di marketing mirate ad aggiornare e rinforzare il marchio con nuove tipologie di comunicazione, packaging e labeling oltre alla gestione creativa di materiale pubblicitario/informativo (web, books, cartelli vetrina ecc.) rafforzando notevolmente l'immagine agli stessi precedenti costi.

Supervisione totale al prodotto per gestione e definizione, immagine, evoluzione e costing.

Gestione e partecipazione a fiere europee ed incontri B2B internazionali in USA. Visite periodiche presso la rete vendita italiana ed internazionale costituita da negozi multi brand. Riorganizzato totalmente il servizio di post vendita, riassortimenti e servizi di customer care.

Organizzazione presentazione/sfilate nuove collezioni agli agenti/importatori ed alla stampa.

Supporto alla gestione e ricerca clienti produzione commercializzata.



MASSIMILIANO DINI

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPER

INFORMAZIONI

Dini Massimiliano

Nazionalità Italiana

Data di nascita 20 Aprile 1974

INDIRIZZO

Via Canale, 12 61048 Sant'Angelo in Vado (PU)

CONTATTI

+39 0722 04.09.71

+39 329 54.39.313

dini.massimiliano@gmail.com

ISTRUZIONE

Maturità Linguistica

Liceo Linguistico "Raffaello" Urbino

1988 / 1993

Corso in Procedure e Tecniche per il Commercio Estero

Corsi in Marketing Internazionale

ICE Istituto Commercio estero

1994 / 1997

COMPETENZE

Lingue Straniere

Inglese / Eccellente

Francese / Ottimo

Tedesco / Buono

Spagnolo / Sufficiente

Informatica

Eccellente uso di Windows ed OSX.

Eccellente uso di pacchetto MS Office, Salesforce CRM, Wordpress.

Ottimo uso Photoshop, Illustrator, Corel Draw

Responsabile acquisti e gestione clienti commercializzato

Jeco Srl – Via Ca' Maspino – SANT'ANGELO IN VADO (PU)

Produzione e commercio abbigliamento / Aprile 1999- Dicembre 2005

Responsabile dell'ufficio acquisti, ricerca e definizione prodotti (tessuti ed accessori) sviluppo fabbisogni e piani di acquisto, ordini e relazioni fornitori nazionali ed internazionali, contrattazione prezzi e condizioni di acquisto. Gestione ed intervento su distinte basi e costi. Responsabile della qualità merce in arrivo. Gestione centro di controllo qualità esterno. Logistica trasporti movimentazione merce acquistata in Italia e all'estero (Australia, Svizzera, Francia e Giappone).

Gestione dei clienti per produzioni commercializzate (Iceberg, Fendi, Calvin Klein, Paul Smith, North Sails, Henrilloyd, Baroni, Crocker, Tiger of Sweden, Acne, Who's Who, Zuccherò Milano, Manuel USA ecc.) per la pianificazione dei campionari e delle produzioni; la consulenza al prodotto dalle vestibilità, i materiali fino a lavaggi e trattamenti. Supervisione alla gestione magazzino per l'ottimizzazione scorte e riduzione costi.

Assistente export

International Business Center SNC – Via Salvo D'Acquisto - SANT'ANGELO IN VADO (PU)

Import export arredamento / Gennaio 1995- Dicembre 1997

Gestione consulenza e servizi informatici avanzati (banche dati mondiali, servizi prime reti intranet ed internet) per il mercato estero per aziende settore arredo bagno

Campagne ricerca nuovi clienti con studi mirati, missioni in loco e successive forniture clienti in Venezuela, Filippine, Russia, Germania (in collaborazione con ICE Istituto Nazionale Commercio Estero). Ricerca diretta e gestione fornitori in Romania, Ungheria ed Ex Jugoslavia.

Aperto nuovo mercato in Israele con studio prodotto e campagna marketing mirata: accordo diretto con distributore locale in esclusiva.

Consulenza informatica per la gestione produzione e la vendita.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai soli fini della ricerca e selezione del personale.

In Fede

Massimiliano Dini