

SINTESI PROFESSIONALE

In quasi 20 anni di esperienza ho acquisito solide competenze, in ambito nazionale nell'Area vendite ICT, nella gestione della relazione e della soddisfazione del cliente e nella reingegnerizzazione dei processi maturata presso primarie aziende nazionali e multinazionali (Oracle, Sun Microsystems, ECS International etc).

In particolare, per quanto riguarda l'area Vendite sono stato responsabile sia delle attività afferenti le vendite dirette sia quelle indirette. Oltre ad attività di vendite mi sono occupato anche sia di marketing operativo (predisposizione di un piano di marketing, lancio delle attività di marketing, analisi della redemption e follow up) sia delle attività relative al marketing strategico (stima del mercato potenziale, definizione delle strategie di copertura e del modello "go to market"). Nell'ambito dei progetti svolti ho inoltre avuto modo di acquisire e sviluppare elevate competenze relative alla Customer Satisfaction, identificando attraverso una analisi di correlazione mono e multi-variata i processi a più elevato impatto sulla soddisfazione dei clienti ed agendo sugli stessi al fine di aumentare l'indice di soddisfazione della clientela.

Per quanto riguarda la reingegnerizzazione dei processi aziendali, sono stato responsabile dell'analisi dei processi e dell'organizzazione e del ridisegno degli stessi, definendo ed implementando anche le procedure operative di dettaglio al fine di diminuire il livello di complessità delle realtà aziendali e renderle più efficienti.

Nei vari ruoli ricoperti, ho inoltre individuato e sviluppato diversi progetti assumendone la responsabilità operativa (stima e monitoraggio di tempi e costi).

Completano il mio profilo spiccate capacità di problem solving e di analisi, forte orientamento ai risultati ed alle performance, spirito di collaborazione e capacità di lavorare in team.

AREE DI COMPETENZA

Vendite e Marketing

Ho lavorato per oltre 15 anni principalmente in attività di vendita di servizi ICT ma anche di marketing. Con i miei interventi ho assicurato alle aziende un aumento dell'indice di soddisfazione dei clienti e un aumento delle vendite effettuate. Le mie attività prevedevano un'analisi del processo in essere e l'identificazione di opportunità di miglioramento, che successivamente illustravo alla direzione/proprietà condividendo le azioni correttive da adottare, relazionando su quelle già concluse relative ai periodi precedenti e a quelle in corso, con il relativo stato di avanzamento.

Occupandomi di Asset Management, facevo riferimento a tutti i settori, dal Finance all'Automotive al FOOD, tra le tante attività svolte mi sono occupato della stima del mercato potenziale di alcuni Dealer attraverso l'analisi dello sfruttamento del mercato (volumi attuali, volumi storici di vendita e invasioni), l'analisi delle potenzialità di espansione della domanda (identificazione di eventuali up-side potential dei volumi di vendita), l'analisi delle cause del mancato acquisto e dei flussi di migrazione con l'identificazione delle principali cause legate al non pieno sfruttamento del potenziale di area (prezzo, disponibilità del prodotto, offerta di servizi finanziari) e la definizione delle strategie di copertura e del modello di "go to market". Ho anche supportato l'implementazione delle attività attraverso la revisione delle regole di ingaggio dei partner commerciali, lo screening e la selezione di nuovi partner commerciali, la definizione di nuovi processi di monitoraggio ed il coordinamento della forza vendita finalizzati a favorire una maggiore focalizzazione su attività di prospezione attiva e vendita esterna.

Ho inoltre sviluppato una buona esperienza nella generazione di profili target (leads) attraverso l'analisi di banche dati e nell'identificazione e lancio di campagne di marketing rivolte a tali leads, con la successiva valutazione del ritorno sugli investimenti di marketing e dell'efficacia e dell'efficienza delle azioni implementate.

Ho effettuato anche attività di training e coaching a diversi livelli della gerarchia aziendale su tematiche relative a Financial Services, TCO (Total Cost of Ownership), Technology Refresh, Asset Management con analisi delle performance.

Ho gestito fino a 20 collaboratori.

Principali obiettivi raggiunti:

- Aumento dell'indice di penetrazione dei territori assegnati; il risultato medio incrementale è stato pari a +15% anno su anno.
- Aumento medio dei volumi di vendita pari al 20% anno su anno.
- Strutturazione dei processi di gestione degli Asset informatici dei clienti (Analisi TCO, Technology Refresh, Maintenance ...) che ha portato a migliori performance di saving e cost reduction.

Project Manager e Business Developer

Nei vari ruoli ricoperti, ho spesso individuato e sviluppato molti progetti, anche sfidanti assumendone la responsabilità operativa. Con un forte orientamento commerciale ho sempre portato a termine con successo queste nuove opportunità, nei tempi e nei costi prefissati, individuando nuove linee di sviluppo e coinvolgendo e motivando i collaboratori, sfruttando la mia capacità di risolvere situazioni di crisi.

Ho acquisito e implementato progetti di riorganizzazione e miglioramento dell'efficienza tramite la riduzione dei costi, l'ottimizzazione dei processi, la sostituzione e/o inserimento di nuove figure professionali, lo sviluppo di nuove reti commerciali, l'avviamento di nuovi sistemi informativi. Ho svolto inoltre attività di formazione in aula e training on the job.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

☞ Mobilificio Catalano Soc. Coop. (Mazara del Vallo) - affermata azienda locale nel settore del Mobile.

General Manager, dal 2013 ad oggi.

Lavorando a stretto contatto con la proprietà, mi sono occupato in primis di ridisegnare tutti i processi aziendali facendo diminuire la complessità e rendendoli più efficienti.

In seguito ad un'attenta analisi sugli acquisti, abbiamo selezionato i principali fornitori, adottato delle strategie a medio periodo e consolidato agreement commerciali che ci permettessero di trasformare i fornitori in Partner commerciali con dei piani di crescita e incentivazione.

Riorganizzazione delle Vendite dividendole per categorie in 8 business unit, con relativa formazione del personale e sviluppo di nuove tecniche di vendita.

Mi sono occupato di analizzare i crediti e sviluppare nuove procedure per il relativo recupero.

Implementazione di un nuovo gestionale condiviso con tutte le divisioni dell'azienda che ci ha permesso un'attenta pianificazione degli arrivi merci e relative consegne, con conseguenti miglioramenti dei flussi finanziari, quindi conseguenti riduzioni di costi da esposizioni bancarie.

Contro i competitor ho implementato nuove aree quali il ritiro dell'usato con relativa ricommercializzazione ed l'Outlet mirato ai prodotti di fine serie o con imperfezioni.

Mi sono occupato di migliorare buona parte dell'esposizione inaugurando un nuovo centro cucine.

Per quanto riguarda iniziative di marketing, ho iniziato con un percorso di direct mailing e sms inoltre ho organizzato un Open day dedicato agli sposi con specifiche promozioni commerciali mirate, ho programmato una serie di eventi mirati.

Ho sviluppato un nostro contratto di Franchising per affrontare un nuovo ambizioso obiettivo di sviluppo territoriale che ci ha permesso di concludere un accordo commerciale a Marsala per l'apertura di un nuovo punto vendita (inaugurazione mese di giugno).

Tali cambiamenti radicali hanno portato l'azienda ad un aumento di fatturato pari al 16%, ad una riduzione dei prezzi d'acquisto, con conseguente aumento della marginalità e sostanziale miglioramento del cash-flow.

- ☞ ORACLE Italia S.r.l. (Roma) - SUN Microsystem Italia S.p.A. (Roma)
azienda multinazionale americana leader mondiale in Information Technology.

Area Manager Centro-Sud, BU Financial Services dal 2005 al 2012.

In tale ruolo avevo il compito di affiancare tutta la rete di vendita diretta ed indiretta ed aiutarla con l'ausilio dei servizi finanziari, a vendere di più e più velocemente.

Nel corso di questa esperienza, lavorando su tutti i segmenti di mercato, ho imparato a sviluppare progetti complessi con strategie commerciali personalizzate evidenziando nelle varie proposte commerciali, analisi di TCO, Technology Refresh, Lease-back etc.

Volume di business medio gestito 23M€.

Clienti Principali: Telecom, Banca d'Italia, Fineco, MPS, gruppo Poste, etc.

- ☞ Gruppo Omega S.r.l. (Torino)
azienda leader nel territorio Nord-Ovest Italy in Information Technology.

Sales Manager dal 2003 al 2005.

Nel gruppo Omega sono entrato in qualità di socio lavoratore, con il compito, in seguito ad una riorganizzazione iniziale, di gestire l'intera forza vendite. Nel corso di questa esperienza mi sono occupato delle seguenti realizzazioni:

- Riorganizzazione del Gruppo in Business Unit (Rent, ICT, Web).
- Start-up della nuova BU Rent (Stilare contratto di noleggio, creare accordi con rifinanziatori).
- Selezione e formazione commerciale (Tecniche di vendita, Forecast).
- Marketing strategico (Brochure, sito internet, mailing clienti, eventi).

In questo intenso periodo, con l'intero sales team (10 persone) siamo riusciti, nonostante alcune situazioni di emergenza, ad aumentare la penetrazione sul territorio con nuovi clienti strategici e conseguente aumento di fatturato che da circa 9M€ è salito fino ad 11M€, grazie al volume generato dalla BU Rent (Principali realizzazioni: Pininfarina, Sap Italia, Ascom Torino etc...)

- ☞ ECS International Italia S.p.A. (Torino)
azienda leader Europea nella gestione degli asset informatici appartenente alla Banca Francese Societé Generale.

Area Manager Nord-Ovest dal 2000 al 2003.

ECS dopo anni di sviluppo nel territorio tramite agenzie, aveva deciso di comprare tutte le agenzie presenti nel territorio Italia e trasformarle in filiali dirette, questo mi ha permesso di prendere l'intera responsabilità dell'Area Nord Ovest Italy, trasformando l'agenzia in filiale diretta.

In tale ruolo mi sono occupato di:

- Sviluppo e formazione rete di vendita.
- Implementazione nuova strategia commerciale e di vendita.
- Coordinamento di 6 risorse.
- Implementazioni di nuovi strumenti di forecasting

in tale ruolo ho avuto la piena responsabilità della qualità dei servizi erogati, del budget e del forecast di direzione, avevo inoltre il compito di supportare la rete di vendita in attività di pre e post vendita.

Risultati economici:

Anno	Fatturato k€	Margine Lordo k€
2003 ½ YY	9.000	1.300
2002	14.000	2.400
2001	16.000	2.200

Clienti Principali: Pininfarina, gruppo Bitron, Lavazza, gruppo Buzzi, Denso, etc.

☞ ECS International Italia S.p.A., (Milano),

azienda leader Europea nella gestione degli asset informatici appartenente alla Banca Francese Société Generale.

Key Account Manager dal 1996 al 2000.

Cominciando il percorso come semplice commerciale, l'intraprendenza e la determinazione mi ha portato a raggiungere l'esperienza tale da gestire clienti sempre più importanti quali: SAP, MICROSOFT, ABB, CATERPILLAR, BANCA FINECO etc. con proposte commerciali sempre più complesse ed articolate documentate da analisi/soluzioni approfondite sulla gestione dell'intero parco asset informatico dei clienti.

Tutta l'attività commerciale veniva svolta in totale autonomia con obiettivi ben precisi raggiunti in tutto l'intero percorso.

Risultati economici:

Anno	Fatturato k€	Margine Lordo k€
2000	12.000	1.400
1999	10.000	1.500
1998	7.600	800

ALTRE INFORMAZIONI

Dati personali

Nato a Mazara del Vallo (TP) il 15 febbraio 1973.

Residenza: Via Mons. Benedetto Vivona 4 - 91026 Mazara del Vallo

Coniugato con 2 figli.

Appartenente alle Liste Categorie Protette

FORMAZIONE

Studi

1993 - Corso di Laurea in Scienze dell'Informazione presso l'Università di Pisa, Milano, Torino Studi non terminati.

1992 - Diploma di maturità Perito Commerciale e Programmatore presso ITC "F.Ferrara" di Mazara del Vallo.

Conoscenze linguistiche

Inglese (buono); Francese (buono);

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi della D.lgs. 196/2003.