

Massimiliano Visentin

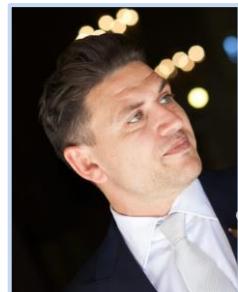
TORINO (ITALIA) - 14/09/1980

Residenza

Via Re Umberto I, 16A
20045 Lainate (Milan)
ITALY

Contatti

massimiliano.visentin@gmail.com
+39.342.15.38.023



PROFILO PROFESSIONALE

Fortemente orientato ai risultati, con consolidata esperienza nelle vendite e nello sviluppo del business, maturata in oltre 10/15 anni di attività in settori come automotive, elettronica di consumo e telematica. Comprovata abilità nell'ampliamento del portafoglio clienti, nella gestione di relazioni strategiche e nella crescita dei mercati.

Forte esperienza nella negoziazione di contratti complessi, nell'ottimizzazione dei processi di vendita e nella guida di team interfunzionali.

Consolidata esperienza nel costruire partnership solide e nel favorire strategie di espansione per il raggiungimento degli obiettivi aziendali

Capace di costruire, guidare e far crescere team di talento, creando un ambiente motivante e collaborativo che valorizza le persone e ne favorisce lo sviluppo, contribuendo così al successo dell'intera organizzazione.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Gennaio 2019 – presente

Key Account Manager

ALFAMATION S.p. A. – Lissone (MB); Sistemi di Test e Soluzioni per automotive e elettronica di consumo

- Gestione di oltre il 70% del fatturato annuale dell'azienda attraverso la crescita dei key account, l'espansione del mercato e l'implementazione di strategie di successo.
- Creazione e mantenimento di solide relazioni con i clienti, in particolare con i principali fornitori Tier1 tra i quali Harman, APTIV, Bosch, Garmin nel settore automotive e OEM (GM, FORD, BMW, RIVIAN...), garantendo una collaborazione a lungo termine e una crescita reciproca del business.
- Meeting giornalieri sia con clienti che interni (PL, PM...)
- Cross-selling and up-selling su clienti esistenti e sviluppo nuovi clienti
- Preparazione e presentazione di offerte complesse.
- Conduzione di colloqui per nuovi Key Account Manager (KAMs), fornendo formazione e supporto per garantire un processo di onboarding efficace in azienda, coordinando nel contempo le risorse interne per ottimizzare il processo di vendita, garantendo la massima efficienza sia all'interno del team che nelle interazioni con i clienti.
- Partecipazione a fiere ed esposizioni internazionali (ELECTRONICA/PRODUCTRONICA/Shanghai e Monaco, NI Days/Austin, CES Las Vegas...)

Maggio 2015 – Gennaio 2019

International Business Development

TELEMATRIX (ALTEA GROUP) – Milan area; Servizi di Telematica per la sicurezza e la gestione delle flotte

- Sviluppo di nuovi mercati e creazione di partnership strategiche con imprese locali a livello mondiale, supportando la crescita delle operazioni aziendali in nuove regioni.
- Creazione e mantenimento di una rete internazionale solida e variegata di relazioni per guidare la crescita del business e rafforzare la presenza globale dell'azienda.
- Supervisione delle attività internazionali, coordinando e guidando i team domestici con i partner locali.
- Ricerca e identificazione di nuove soluzioni aziendali conformi ai requisiti dei mercati locali.
- Sviluppo di relazioni con ambasciate e organizzazioni governative a livello globale.
- Partecipazione a eventi ed esposizioni globali per esplorare e integrare tecnologie innovative con il business esistente dell'azienda.
- Partecipazione a fiere internazionali (ELECTRONICA/PRODUCTRONICA a Shanghai e Monaco, NI Days a Austin, CES Las Vegas) per rimanere al passo con le tendenze del settore e per fare networking con i principali stakeholder.

Giugno 2014 – Aprile 2015

Independent Business Development Consultant

Internazionalizzazione delle PMI nei settori delle energie rinnovabile e delle tecnologie green

- Creazione e sviluppo di una rete di relazioni internazionali.
- Organizzazione di workshop in diversi paesi, creando opportunità di business per aziende italiane e attori locali.
- Approfondita conoscenza delle esigenze aziendali, nonché delle sfide culturali, politiche e operative nei mercati esteri.
- Sviluppo di strategie internazionali per le aziende italiane.
- Ricerca globale su incentivi e driver di business.
- Partecipazione a fiere, esposizioni ed eventi per espandere la presenza dell'azienda ed esplorare nuove opportunità.
- Conduzione di indagini di mercato e identificazione di potenziali paesi target, sviluppo di strategie di ingresso in nuovi mercati

Giugno 2012 – Aprile 2014

Managing Partner

3e60 CONSULTING S.r.l - Milan - ITALY; Consulenza assicurativa e finanziaria

- Gestione delle operazioni e dello staff aziendale.
- Supervisione delle questioni legali e di conformità.
- Crescita del portafoglio clienti e acquisizione di nuovi clienti.
- Gestione delle attività di marketing e aumento della visibilità dell'azienda tramite attività promozionali e accordi di sponsorizzazione.
- Conduzione di analisi di mercato e dei competitor, con la conseguente formulazione di proposte strategiche

Settembre 2010 – Maggio 2011

Sales & Marketing

ONETASTIC S.r.l. – Brescia - ITALY; Alta Tecnologia per l'industria del broadcast Tv e Radio

- Gestione delle attività di start-up.
- Sviluppo di piani di marketing e media.
- Ricerca e acquisizione di fornitori strategici.
- Gestione delle attività PR.
- Partecipazione al NAB-SHOW (Las Vegas) e ad altri eventi fieristici negli Stati Uniti.

2000 – 2011

Business Development Consultant

Ro.Ve.R. S.p.a. – Sirmione (Brescia) - ITALY; Prodotti e Soluzione per la ricezione, la gestione, la distribuzione e l'analisi dei segnali satellitari e

- Ricerche e analisi del mercato.
- Analisi dei competitors e identificazione delle possibili strategie di sviluppo
- Partecipazione alle maggiori fiere ed eventi del settore (NAB/Las Vegas, NAT EXPO/Mosca, BROADCAST-ASIA/Singapore, IBC /Amsterdam....)
- Sviluppo e mantenimento delle relazioni con i Key Clients e i partner commerciali.

Gennaio 2010 – Luglio 2010

Apprendistato

PRIMEDIGITAL S.r.l. – Cernusco Sul Naviglio (Milan) - ITALY; Strumenti di misura per l'installazione e il monitoraggio del segnale televisivo

- Studio del mercato, dei prodotti e del loro funzionamento
- Assemblaggio e collaudo

Settembre 2007 – Maggio 2009

System integrator

PREVIDEO S.r.l. – Lainate (Milano); Broadcasting services company

- Studi di fattibilità di progetti e richieste dei clienti
- Gestione pubbliche relazioni con i clienti
- Affiancamento nella progettazione e nella realizzazione di regie e studi televisivi, regie mobili e studi di post-produzione.

COMPETENZE

- ✓ **Sales & Negotiation Skills:** Esperienza nella gestione di vendite complesse, negoziazioni a lungo ciclo e partnership strategiche.
- ✓ **Leadership & Team Management:** Abilità comprovata nel mentoring e nell'onboarding di nuovi membri del team.
- ✓ **Miglioramento continuo e ottime capacità di apprendimento:** Impegno nel miglioramento professionale e nell'aggiornamento delle tendenze del settore. Orientato ai risultati, sempre desideroso di apprendere e adattarsi alle nuove sfide.
- ✓ **Gestione delle Relazioni e Capacità comunicative e relazionali:** Ottime capacità creazione e mantenimento di relazioni durature con clienti, colleghi e partner, promuovendo fiducia, collaborazione e comunicazione efficace.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Corso Di Formazione Per Sales Manager presso Marfor S.r.l
(C.so Sempione 60 – 20154 – Milano - ITALIA)

June 2011

Corso di laurea in economia Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano
Completato Parzialmente

1999 →

Diploma Di Maturità Scientifica acquisito presso il Liceo FAES Argonne - Milan

1999

IT

- ✓ Ottima conoscenza dei principali sistemi operativi Windows e Macintosh.
- ✓ Competente nell'uso dei programmi Microsoft Office e nell'utilizzo delle principali piattaforme social per attività aziendali, marketing e networking professionale.

LINGUE



HOBBY ED INTERESSI

