

# Pioppi Marco

Via Mazzini, 11 21020 Ternate (VA)

Tel: 0332 1700103 Cell: 375 5758107, email nbcoach01@gmail.com

---

## OBIETTIVO

Nato il 16/06/1976 Sono una persona dinamica, dedita al lavoro ed abituato a lavorare per obiettivi.

Mi reputo una persona con spiccata flessibilità, buona creatività, fantasia e dialettica, ma sono anche un buon ascoltatore che ha gestito gruppi di dipendenti, collaboratori e di clientela operanti su diverse tipologie di territorio.

Sono certo di avere l'età e l'esperienza per crescere professionalmente in un ruolo atto ad analizzare la fattibilità degli obiettivi, per verificare che il che esista la giusta motivazione, la libera assunzione di responsabilità e la disponibilità all'impegno per il raggiungimento dei propositi, tutto questo tramite un processo di partnership finalizzato al raggiungimento degli obiettivi stessi definiti con il coachee o con il committente, per potenziare le competenze utili a migliorare il benessere e i risultati che la persona la quale intende usufruirne nella vita professionale e personale e/o aziendale. Essere un riferimento nell'azienda quale Business Coach, Executive Coach e/o Life Coach, a trasferte su tutto il territorio nazionale e non, in regime di partita iva, lavorando presso una realtà imprenditoriale seria, professionale e stabile

## COMPETENZE PRINCIPALI

A livello professionale ho avuto una crescita nel settore commerciale dell'automotive arrivando fino ad oggi a coprire il ruolo di Sales Area Manager per tutta la regione Lombardia. Ho imparato a rapportarmi con figure manageriali di aziende medio grandi e svolgere lavori in team. Ho un'ottima competenza di negoziazione dove elaborare spesso strategie che siano in grado di soddisfare sia il cliente che l'azienda. Da ormai 10 anni, lavoro al raggiungimento di obiettivi, mi considero una persona dinamica e flessibile con disponibilità ad eventuali trasferte sull'intero territorio nazionale. Ho maturato una forte esperienza nel campo finanziario collaborando con società primarie in Italia per il noleggio a lungo termine, Arval, Leasys, Ald, Alphabet e Leaseplan. Ho acquisito, quale Coach la capacità di allenare comportamenti e lavorare con chi ha mete da raggiungere, su presente e su futuro, desideri e risultati, facilitando i comportamenti necessari per ottenere ciò che desidera, riformulando in chiave evolutiva ciò che il Coachee o il committente chiede offrendo feed-back molto precisi e dettagliati. Sono in grado di pormi con empatia, trasparenza, autenticità e in modo valutativo, alternando – con accoglienza – morbidezza e fermezza.

## ESPERIENZA PROFESSIONALE

### BUSINESS – EXECUTIVE E LIFE COACH (freelander)

Set 2023 – Oggi

### NEW BEGINNING (Responsabile Commerciale area vendita Noleggio a Lungo termine)

Gen 2021 – Oggi

~New Beginning, realtà commerciale operante nel settore del noleggio a lungo termine sita in provincia di Varese, ho maturato in questi anni una profonda conoscenza del commercio del noleggio a lungo termine di autovetture con focus principale sul prodotto tecnico (officine e carrozzerie) nonché su aziende, privati e partite iva..

#### **Agente monomandatario, per la regione Lombardia**

Riportando direttamente alla proprietà, sono responsabile dello sviluppo commerciale della società, coordinando collaboratori e i point presenti sul territorio.

I marchi gestiti sono: unicamente arval, leasys, ald, alphabet e leaseplan.

Compiti Principali:

- Pianifico e programmo in autonomia il routing plan quotidiano;
- Conosco le regole finanziarie necessarie alla concessione di fidi creditizi e plafond utili alla concessione del noleggio a lungo termine. Raccolgo la documentazione contabile e fiscale necessaria all'istruttorie finanziarie;
- Sono in grado di utilizzare quotatori e configuratori informatici al fine di preventivare e stilare l'allestimento delle vetture.
- Chiudo la pratica portando il cliente alla firma della contrattualistica.

### WONDERFUL SRL/ G3 ITALIA HOLDING S.R.L. / SOS SRL(Vendita auto Nolegio a Lungo termine)

Feb 2017-dic 2020

~Wonderful srl, realtà commerciale operante nel settore del noleggio a lungo termine sita in provincia di Firenze, ho maturato in questi anni una profonda conoscenza del commercio del noleggio a lungo termine di autovetture con focus principale sul prodotto tecnico (officine e carrozzerie) nonché su aziende, privati e partite iva..

---

### **Agente monomandatario, per la regione Lombardia**

Riportando direttamente alla proprietà, sono responsabile dello sviluppo della mia area commerciale di responsabilità, del mantenimento dei clienti e dell'acquisizione di nuovi.

I marchi gestiti sono: unicamente arval, leasys, ald, alphabet e leaseplan.

Compiti Principali:

- Pianifico e programmo in autonomia il routing plan quotidiano;
- Conosco le regole finanziarie necessarie alla concessione di fidi creditizi e plafond utili alla concessione del noleggio a lungo termine. Raccolgo la documentazione contabile e fiscale necessaria all'istruttorie finanziarie;
- Sono in grado di utilizzare quotatori e configuratori informatici al fine di preventivare e stilare l'allestimento delle vetture.
- Chiudo la pratica portando il cliente alla firma della contrattualistica.

### **MA FRA srl:**

**Gen 2010 – Dic. 2017**

~ Azienda leader assoluta nel settore in ogni ambito: organizzativo, di ricerca, produttivo, commerciale. Ha una gamma completa di prodotti suddivisa in otto cataloghi per incontrare le diverse necessità, cataloghi dedicati alla cura dell'Auto, della Moto, delle Imbarcazioni, dei Veicoli Industriali per arrivare al Car Wash, al Auto Detailing, alla linea Tecnica sino alla linea Comunità. Propone un'ampia offerta di prodotti tecnici e professionali destinati ad essere impiegati con successo nelle officine meccaniche: le referenze specialistiche presenti sono numerose e spaziano dagli sbloccanti, lubrificanti, grassi, protettivi, fino ai lavamani in pasta, in gel e in crema. [www.mafra.com](http://www.mafra.com) ~

### **Sub-Concessionario - Esclusivo per la provincia di Varese e Milano Nord -**

Come Sub-concessionario indipendente compravo i prodotti dal concessionario ufficiale di MaFra e rivendevo ai clienti dislocati nella mia zona.

Fatturato gestito: circa 300k€ all'anno (2016).

Compiti Principali:

- Gestivo clienti quali operatori di settore termoidraulico (lattonieri, idraulici,) e dell'automotive (officine carrozzerie concessionarie autolavaggi) e diversi negozi indipendenti.
- Mi interfacciavo con i proprietari dei negozi indipendenti, con i quali affrontavo la negoziazione per la vendita.
- Pianificavo e programavo in autonomia il routing plan quotidiano (visito 5/7 clienti al giorno).
- Gestivo tutta la fase di fatturazione, stabilendo i termini e i tempi di pagamento e decidendo la mia esposizione.
- Gestivo tutta la fase di formazione presso i clienti finali (Spiegazione schede tecniche e di sicurezza sull'impiego dei prodotti, campo di utilizzo e modalità d'uso) e l'assistenza tecnica di regolazione dei sistemi di aspirazione prodotti degli autolavaggi.

### **WÜRTH SRL:**

**Gen 2006 – Dic 2010**

~ WÜRTH Group è leader mondiale nella distribuzione di prodotti e sistemi per il fissaggio ed il montaggio con oltre 125.000 prodotti in gamma (minuteria metallica e plastica, utensileria a mano ed elettrica, prodotti chimici, abbigliamento ed attrezzatura antinfortunistica, sistema di immagazzinamento ed allestimenti per officine). E' presente in 84 paesi conta 73000 collaboratori, di cui 32000 tecnici venditori. Ha 3.4 milioni di clienti nei settori dell'automotive, dell'artigianato, dell'edilizia e dell'industria, generando un fatturato di 12 miliardi annui. [www.wuerth.com](http://www.wuerth.com) ~

### **Agente di zona - Esclusivo per la provincia di Varese -**

Riportando al capo area ero venditore dipendente di WÜRTH Italia responsabile per il fatturato nella mia area di riferimento.

Fatturato gestito: 200k€ per anno (2010).

Compiti Principali:

- Gestivo clienti quali operatori di settore termoidraulico (lattonieri, idraulici,) e dell'automotive (officine carrozzerie concessionarie autolavaggi) e diversi negozi indipendenti.
- Mi interfacciavo con i proprietari dei negozi indipendenti, con i quali affrontavo la negoziazione per la vendita.
- Pianificavo e programavo in autonomia il routing plan quotidiano (visito 5/7 clienti al giorno).
- Gestivo tutta la fase di fatturazione, stabilendo i termini e i tempi di pagamento e decidendo la mia esposizione.
- Gestivo e compilavo reports settimanali, mensili ed annuali riguardanti la situazione vendite.

*Autorizzo l'utilizzo dei miei dati ai fini e secondo il rispetto del  
Regolamento U.E. 679/2016 regolamento sulla protezione dei dati*

- 
- Annualmente stilavo e programmavo il budget.

#### Soc Cooperativa Arcobaleno 2002 di Varese:

Gen 2002 – Dic 2005

~ Azienda da me fondata (2002) e poi messa in liquidazione (2005). Si occupava di servizi socio sanitari. Gestiva appalti nelle case di riposo fornendo e formando il personale. La società contava 48 dipendenti e fatturava circa 1 mil e 800 mila euro annui. ~

#### **Presidente CdA e Amministratore Unico**

Compiti Principali:

- Oltre che gestire l'azienda in toto mi occupavo di tutta la parte commerciale, acquisivo i clienti stipulavo i contratti.
- Nel post contrattuale, mi occupavo di seguire il cliente secondo i parametri della certificazione 9001/2000 sulla soddisfazione.
- Stipulavo convenzioni con enti pubblici (Avevo l'accreditamento regionale per effettuare corsi di formazione professionale).
- Ero responsabile della struttura e delle figure di riferimento quali:
  - Un vice presidente che organizzava e gestiva le risorse umane dislocate su ogni cliente riportandomi le percentuali di assenze, presenze e comportamento.
  - Diversi responsabili di reparto, o struttura (risiedevano dal cliente) che gestivano l'operita nel reparto o struttura stesse.
- Mi rapportavo con un commercialista (amministrato cda) che teneva la contabilità e riportava a me tutti i trend economici di ogni singolo cliente con i vari margini di guadagno e analisi di costo, bilancio etc...
- Mi rapportavo anche con una psicologa che gestiva con me ed il Vice Presidente la selezione del personale ed eventuali effetti burn-out.

#### Guardia di Finanza:

1996 – 2002

#### **Gestione Risorse Umane – Ufficio del Personale – Comando provinciale di Verbania Intra.**

Compiti Principali:

- elaborazione turni di servizio su ciclo continuo.
- conteggio ferie e permessi.
- monitoraggio percentuali assenze per malattie.
- gestione delle risorse materiali (abbigliamento etc...).

#### **FORMAZIONE**

Coach e PNL presso Accademia Francesco Scimò	2023
Corso di formazione Agente di Vendita presso la WÜRTH Italia Academy	2004
Corso per Esperto nella Gestione delle Risorse Umane presso la Regione Lombardia	2004
Corso per la gestione dei sistemi per la qualità UNI EN ISO 9001/2001 presso l'Istituto T. Prisma di Milano	2001
Diploma superiore indirizzo sociopsicopedagogico presso l'Istituto Alfieri di Varese	1995

#### **ALTRO**

#### **Interessi e Sport**

Coniugato con Barbara da cui ho avuto due bambine, Gaia di 15 anni e Ludovica di 11 anni. Mi piace la montagna, scio, e amo fare attività di trekking. Leggo testi legati alla mia professione di Coach.

*Autorizzo l'utilizzo dei miei dati ai fini e secondo il rispetto del  
Regolamento U.E. 679/2016 regolamento sulla protezione dei dati*