



Team Leader / Manager con una significativa esperienza maturata in aziende modernamente strutturate, operanti nei settori gdo / retail e soprattutto automotive.

Con mansioni di importanza e responsabilità crescenti, mi sono occupato di gestire, organizzare, motivare e coordinare le risorse umane a disposizione, di analizzare e monitorare costantemente KPI e dati in funzione del raggiungimento dei target aziendali, di migliorare le performance nelle vendite.

Mi occupo di instaurare e gestire proficue relazioni commerciali in ambito B2B e B2C, elaborare strategie di vendita per massimizzare i profitti, rappresentare il riferimento tra la rete e la direzione, oltre alla costante promozione del brand, la formazione di nuove risorse, l'elaborazione di progetti commerciali.

Ottima expertise maturata in ambito riparativo, delle dinamiche dei provider specializzati, delle reti agenziali e delle carrozzerie nello specifico e peculiare approccio al sinistro auto.

CONTATTI

- michele.latronico74@gmail.com
- +39 347 8793401
- linkedin.com/in/michelelatronico
- Novi Ligure- AL- Italy

MICHELE LATRONICO

SALES & TEAM SPECIALIST

PROFILO

Sono un Professionista appassionato del proprio lavoro, altamente motivato e orientato al risultato, con una spiccata capacità di negoziazione e vendita. Eccellenti doti comunicative e relazionali, mi permettono di instaurare un rapporto di fiducia con i clienti e di comprendere le loro esigenze.

STORIA PROFESSIONALE

MAESTRI SPA

Governance BU Manager

Aprile 2022-oggi

A diretto riporto del CEO, mi occupo di:

- Coadiuvare e gestire la BU Governance (sinistri RC e cristalli), per il conseguimento dei target aziendali, attraverso l'ottimizzazione delle performance delle carrozzerie in termini di tempistiche, qualità e customer experience
- Promuovere e sviluppare relazioni ed accordi con partner strategici (Compagnie di assicurazione, Flotte di noleggio, partner automotive), coinvolgendo nuovi Key Client e nuove linee di business
- Organizzare e coordinare eventi promozionali sul territorio e partecipazioni in qualità di sponsor a meetings in ambito insurance ed automotive

ASD CHIERI CALCIO 1955

Responsabile Commerciale e Marketing

Stagione calc. '22/'23

In team con DG e DS, mi sono occupato di:

- Profilare e contrattualizzare partner strategici
- Gestire i rapporti e le relazioni con partner e sponsor
- Coordinare l'attività e la presenza sui social media
- Gestire le attività promozionali a corredo dei match (spot audio, cartellonistica, hospitality, gadget)
- Organizzare eventi per coinvolgere attuali e potenziali partner

LEVER TOUCH SPA

CSM Manager/KAM

Aprile 2021-Aprile 2022

A diretto riporto del DG, mi sono occupato di:

- Coadiuvare e contribuire alla realizzazione della rete franchising di carrozzerie sul territorio nazionale italiano
- Instaurare rapporti relazionali e di fidelizzazione con i Clienti (agenzie assicurative, stazioni di noleggio, strutture riparative)
- Promuovere e sviluppare relazioni ed accordi con partner strategici (Compagnie di assicurazione, Flotte di noleggio, partner automotive)
- Rappresentare l'interfaccia tra il field ed il marketing per ottimizzare la produzione, i piani e le modalità di comunicazione

MICHELE LATRONICO

SALES & TEAM SPECIALIST

ISTRUZIONE

Diploma di Maturità Scientifica conseguito presso l'istituto "E. Amaldi" di Novi Ligure nel 1992, con la votazione di 46/60

CONOSCENZE INFORMATICHE

Ottima conoscenza del pacchetto Office, in particolare Word, Excel e Power Point; utilizzo quotidiano di Outlook. Utilizzo avanzato di Canva per la creazione di grafiche utilizzate per post sui social, newsletter, e-mail marketing.

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Buona conoscenza della lingua inglese sia orale che scritta.
Da febbraio a giugno 2015 ho frequentato un corso di lingua inglese, livello intermedio, presso la British School di Novi Ligure.

HOBBY E INTERESSI

Collaborazione pluriennale con emittenti radiofoniche locali, finalizzate alla produzione di programmi musicali e di intrattenimento, organizzazione eventi.

Grande appassionato di sport e calcio in particolare, praticato a livello amatoriale e seguito live e attraverso i media

MAESTRI DELLA GRANDINE SRL

Sales Director

Dicembre 2019- Aprile 2021

A diretto riporto del CEO, mi sono occupato di:

- Sviluppare l'attività commerciale diretta sul territorio italiano della rete Gruppo MAESTRI sia verso i Clienti (agenzie), sia verso le carrozzerie affiliate che quelle prospect
- Coordinare i flussi tra la centrale operativa e la rete agenziale, principale veicolo di business
- Preparare, gestire e condurre proposte e trattative di accordo con clienti e fornitori
- Gestire i rapporti operativi commerciali verso le compagnie, la rete agenziale e la rete di affiliati; gestire, coordinare e formare i funzionari commerciali della rete del Gruppo
- Supportare il marketing nella stesura di progetti ed iniziative di advertising, nell'elaborazione dei contenuti social

SAINT GOBAIN AUTOVER

INTERNATIONAL

Marzo 2016- Dicembre 2019

Sales Area & Key Account Manager

A diretto riporto del CEO di GLASSDRIVE ITALIA, mi sono occupato di:

- Sviluppare l'attività commerciale diretta sul territorio italiano della rete Glassdrive
- Gestire i rapporti operativi commerciali verso le compagnie, la rete agenziale e la rete Glassdrive; gestire, coordinare e formare i funzionari commerciali della rete Glassdrive; supervisionare il CRM aziendale
- Organizzare tutte le attività commerciali ed eventi sul territorio col coinvolgimento dei principali clienti e della rete Glassdrive
- partecipare a speech, meeting e convegni del settore assicurativo e automotive
- Promuovere e implementare, in condivisione con i Clienti, azioni commerciali per il raggiungimento degli obiettivi concordati
- Attuare politiche di co-marketing volte ad incrementare il business e migliorare la customer experience
- Gestire e sviluppare le relazioni con le Direzioni Sinistri delle Compagnie Assicurative e i Gruppi Aziendali Agenti, mediante un approccio di consulenza e partnership

MICHELE LATRONICO

CONTATTI

-  michele.latronico74@gmail.com
-  +39 347 8793401
-  linkedin.com/in/michelelatronico
-  Novi Ligure- AL- Italy

VETRI AUTO ITALIA SRL

Sales Area Manager

Gennaio 2015-Marzo 2016

A diretto riporto del CEO, operando nelle zone di Asti, Alba, Acqui Terme e Casale M.to, avevo la responsabilità di raggiungere gli obiettivi di vendita dell'area assegnata, occupandomi di:

- Gestire e ampliare il portafoglio clienti e fidelizzare i clienti già acquisiti
- Promuovere azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, sviluppare le trattative di vendita, formulare offerte, i preventivi e i contratti, negoziare le migliori condizioni di vendita, contribuire alla pianificazione di promozioni e/o azioni di marketing
- Mantenere i mercati di riferimento per acquisire informazioni in termini di concorrenza, trend di mercato e opportunità, integrandomi con le altre funzioni aziendali
- Relazionare periodicamente il diretto superiore sull'andamento del settore di responsabilità. Concordare ed applicare miglioramenti e rettifiche alle linee di condotta.

CARGLASS SPA (BELRON GROUP)

Network Manager

Febbraio 2004- Dicembre 2014

A diretto riporto del District Manager, ho gestito fino a 4 unità produttive tra il Basso Piemonte e la Liguria, occupandomi di:

- Organizzare e coordinare l'operatività interna (persone, automezzi, materiali)
- Monitorare e presidiare i risultati commerciali in relazione agli obiettivi di business prefissati
- Preparare e condurre staff-meeting mirati alla comunicazione efficace di obiettivi e indicatori chiave delle prestazioni
- Garantire attraverso check periodici, l'osservanza delle procedure di qualità, sicurezza, ambientali e interne all'azienda
- Monitorare costantemente il conto economico, controllando le voci determinanti il margine di contribuzione quali il costo del personale, l'ordine dei materiali, le utenze e le spese accessorie.

MERCATONE UNO

Direttore di Punto vendita

Gennaio 2001- Febbraio 2004

In seguito ad un percorso formativo strutturato, della durata di circa 8 mesi, presso il punto vendita di Serravalle Scrivia (8000 mq e circa 60 risorse), a diretto riporto del Coordinatore d'area, mi sono occupato di:

- Organizzare e coordinare le risorse e le attività interne al punto vendita, attraverso il planning, l'interazione e la condivisione quotidiana con i responsabili di settore
- Rendere partecipe tutto il personale e motivarlo al raggiungimento e superamento dei target prefissati, attraverso il ricorso a riunioni mensili e briefing quotidiani
- Supervisionare e partecipare attivamente ad allestimenti e line-up visual
- Assicurare e monitorare costantemente l'efficienza del magazzino e la disponibilità delle merceologie, in funzione del venduto ed in previsione dei volumi legati alle stagionalità e/o promozioni (saldi, volantini promozionali, attività di in-store marketing)
- Organizzare e coordinare gli inventari
- Supervisionare le operazioni di cassa e prima nota, oltre ai processi amministrativi
- Analizzare le attività dei competitor e darne notifica all'azienda