

GIOVANNI MARIA ALMIRANTE

Milano | almirante.giovanni@gmail.com | +39.333.44.15.073 | linkedin.com/in/giovannialmirante

Professionista delle vendite con una solida esperienza maturata in contesti strutturati e multinazionali, dove ho costantemente raggiunto e superato gli obiettivi assegnati, generando risultati concreti e sostenibili. Ho sviluppato una forte competenza nell'analisi e interpretazione strategica dei dati, che utilizzo per guidare le decisioni commerciali e ottimizzare le performance aziendali.

Grazie ad un background in marketing e comunicazione, ho una visione trasversale del business che mi consente di valorizzare le relazioni con i clienti e migliorare l'efficienza dei processi commerciali. Sono riconosciuto per le mie capacità organizzative e di coordinamento, e per uno stile di leadership orientato alla motivazione dei team e alla creazione di un ambiente di lavoro positivo e orientato ai risultati.

AREE DI ECCELLENZA

- Approfondita conoscenza del settore **retail** e delle sue dinamiche, con capacità di adattamento ai trend di mercato.
- Esperienza nella **pianificazione e gestione di budget** e **piani commerciali**, con focus su efficienza e sostenibilità economica.
- Spiccate **abilità negoziali** e padronanza del **public speaking**.
- Eccellente capacità di **gestione del cliente**, orientata alla costruzione di relazioni di fiducia e alla fidelizzazione unita alla capacità di presentare in modo strategico prodotti e servizi, valorizzandone i benefici in funzione delle esigenze del cliente.
- **Leadership e gestione del team**: esperienza nel coordinamento di risorse commerciali, con focus sulla motivazione, sullo sviluppo delle competenze e sulla creazione di un ambiente di lavoro orientato alla performance.

OBIETTIVI DI CARRIERA

Sono pronto ad assumere un ruolo di responsabilità commerciale all'interno di un'organizzazione moderna e dinamica, attiva in mercati competitivi. Offro un approccio orientato ai risultati, una spiccata capacità di adattamento e una visione analitica del business, con l'obiettivo di generare valore e favorire una crescita sostenibile. L'attenzione al dettaglio e la capacità di rispettare scadenze sfidanti mi consentono di raggiungere obiettivi concreti già nel breve-medio termine.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2023 – ad oggi

Head of Sales - NVP SPA, Cologno Monzese (Milano).

Riporto diretto al CEO, gestione di un team composto da 5 Sales Manager, 1 Sales Coordinator, 3 Sales and Administrative support, 1 Analyst.

- Elaborazione e implementazione di strategie di vendita coerenti con gli obiettivi aziendali, attraverso la definizione di linee guida per la gestione dei clienti e il monitoraggio costante delle performance commerciali.
- Sviluppo ed esecuzione del piano vendite annuale, con responsabilità diretta su forecast, budgeting e reporting. Analisi dei KPI per ottimizzare le performance e garantire il raggiungimento degli obiettivi di fatturato e marginalità.
- Identificazione di nuove opportunità di mercato, con particolare attenzione all'espansione internazionale. Coordinamento delle attività di scouting, negoziazione e onboarding di nuovi clienti e partner strategici.
- Pianificazione, allocazione e controllo del budget commerciale, assicurando un utilizzo efficiente delle risorse e il rispetto dei target economici.

Risultati: +58% fatturato vs 2022 (anno 2023); +18% vs 2023 (anno 2024).

2016-2023

Sales Manager - FERRARI GROUP SPA, Shipments and Logistics Services – Milano e Alessandria.

Riporto al Direttore Commerciale e al Direttore Generale, supervisione di 3 key account.

- Responsabile della crescita del business su tutto il territorio del Nord Italia, con focus sull'intera gamma di servizi offerti, tra cui logistica integrata, spedizioni nazionali e internazionali, soluzioni Tax Free For You e Vat-Off Service.

GIOVANNI MARIA ALMIRANTE

Milano | almirante.giovanni@gmail.com | +39.333.44.15.073 | linkedin.com/in/giovannialmirante

- Gestione del processo di budgeting e forecasting, con implementazione del Sales Plan e definizione di obiettivi commerciali. Monitoraggio costante delle performance e analisi dei risultati per garantire il raggiungimento dei target.
- Consolidamento e sviluppo del portafoglio clienti attraverso attività di account management, fidelizzazione e identificazione di nuove opportunità di business.
- Ricerca proattiva di nuovi clienti tramite analisi di mercato, attività di networking e costruzione di relazioni strategiche a lungo termine.
- Coordinamento del progetto *Tax Free For You* a livello nazionale e internazionale (UE), con gestione operativa e strategica delle attività.
- Presenza attiva in fiere di settore ed eventi commerciali, con responsabilità sul coordinamento operativo e sulla rappresentanza aziendale.

Risultati: +20% vs budget (2023); +6% (2022); +9% (2021).

2013-2016

Marketing & Communication Manager - LARUSMIANI SPA, Milano.

Riporto diretto al CEO, gestione di un team di 4 risorse.

- Responsabile delle attività di marketing e comunicazione per le divisioni Abbigliamento (B2C) e Tessile (B2B).
- Sviluppo e gestione di budget e piani di comunicazione nazionali e internazionali.
- Creazione di materiali on/offline, gestione dei social media aziendali.
- Attività di CRM, PR e ufficio stampa.
- Coordinamento di eventi in-store e presso partner commerciali.
- Gestione del Visual Merchandising.
- Sviluppo e pricing di prodotti speciali e co-branded.
- Implementazione di analisi di mercato e ricerche marketing.
- Speaker presso IULM nei seminari “Brand Lab” e “Brand Communication”.

Risultati/Progetti: 40+ eventi/anno; +30% risparmio budget; aumento awareness con partnership strategiche (Riva Yacht, CRN, Aston Martin); collaborazione con Italia Independent (eyewear sold out in 1 settimana); avvio shop-in-shop Lorenzi.

2003-2013

Head of Marketing Revenue, Brand Activation and Tourism Program -LA RINASCENTE SPA, Milano.

Riporto al Direttore Marketing & Comunicazione, gestione di 2 risorse.

- Marketing Revenue: gestione budget, relazioni con brand e partner, sviluppo di iniziative speciali, vendita spazi promozionali, creazione eventi e materiali di comunicazione.
- Programma Turismo: sviluppo clientela estera, promozioni con partner internazionali, analisi ricavi.
- Gestione vetrine: budget, creatività, calendario rotazioni, analisi risultati.

Risultati/Progetti: +1M€ budget iniziative speciali; eventi con Woolmark, Little Sun, Interni, Salone del Mobile; +30% flussi clienti internazionali.

2000-2003

Advertising and Promotions Assistant LA RINASCENTE SPA, Milano.

ISTRUZIONE E CORSI

Laurea in Scienze Politiche, indirizzo Struttura Socio-Economica, *Università degli Studi di Milano*.

Corsi di specializzazione: Leadership e Management, Public Speaking, Negoziazione, Comunicazione Interpersonale.

LINGUE E IT SKILLS

Italiano: madrelingua Inglese: fluente Spagnolo: base

Ottima padronanza degli strumenti Office (Excel, Word, PowerPoint), Outlook, Gmail, Google Meet, Teams, piattaforme di videoconferenza e Data Warehouse.