

## Michael Gerevini

Nato il 11/06/1984  
Via Primo Levi, 35  
26022 Castelveverde CR tel. 3313974906 - 0372471168  
[michaelgerevini@me.com](mailto:michaelgerevini@me.com)



### Esperienze Lavorative

**Edu Group srl**, Brescia (BS)  
**DISTRIBUZIONE PRODOTTI ICT e ARREDI**  
**Account Manager**, Novembre 2019 – Ad oggi

Commerciale responsabile di sviluppare in termine di volume e di valore sia clienti esistenti che nuovi prospect principalmente in Lombardia.

#### *Principali mansioni:*

- ☐ Sviluppo fatturato e mantenimento relazioni con rivenditori e installatori
- ☐ Individuazione esigenze del cliente con conseguente reperimento prodotti e/o servizi e produzione del prezzo in base alle dinamiche di mercato e richieste aziendali.  
raggiungimento obiettivi di vendita condivisi con i partner principali come Acer, Epson, Promethean
- ☐ Allineamento quantità e prodotti E-Commerce
- ☐

**Magnetic Media Network spa**, Trezzo sull'Adda (MI)  
**B2B FORNITURE ICT** – Apple Enterprise Reseller AER, ASE Educational, SMB, Retail **Sales**  
**Account Education**, Aprile 2018 – Ottobre 2019

Commerciale Educational responsabile di sviluppare in termine di volume e di valore sia clienti esistenti che nuovi prospect principalmente in Lombardia.

#### *Principali mansioni:*

- ☐ Sviluppo fatturato area di competenza e mantenimento relazioni con clienti
- ☐ Individuazione esigenze del cliente con conseguente reperimento prodotti e/o servizi e produzione del prezzo in base alle dinamiche di mercato e richieste aziendali.
- ☐ raggiungimento obiettivi di vendita condivisi con i partner principali come Apple
- ☐ Supporto organizzazione di eventi di promozione sul territorio in collaborazione con partner e stackholders

**C2 GROUP srl**, Cremona (Cr)

**B2B FORNITURE ICT** – Pubblica Amministrazione, Educational, Aziende, Promozionali

**Sales Development**, Dicembre 2015 – Marzo 2018

Commerciale Educational responsabile di sviluppare in termine di volume e di valore nuove zone come la parte ovest della provincia Pavia, Lodi, Sud Milano e la provincia di Varese.

*Principali mansioni:*

- ☐ Sviluppo fatturato area di competenza e mantenimento relazioni con clienti
- ☐ Individuazione esigenze del cliente con conseguente reperimento prodotti e/o servizi e produzione del prezzo in base alle dinamiche di mercato e richieste aziendali.
- ☐ Utilizzo Mepa, piattaforma per gli acquisti della pubblica amministrazione, per gestione ordini e gare d'appalto
- ☐ Supporto tecnico-commerciale verso la struttura interna per prodotti Hitachi interfacciandomi con le sedi del fornitore in Francia e Inghilterra
- ☐ Corsi di formazione su prodotti e software specifici
- ☐ Organizzazione di eventi di promozione sul territorio in collaborazione con i fornitori
- ☐ Sviluppo canale E-tail tramite partnership con rivenditori o gestione diretta di campagne dedicate con canali come Amazon e Groupon

**GAME STOP ITALY**, Buccinasco (MI)

**RETAIL VIDEOGAMES** – 400 stores

**Area Manager**, Luglio 2011 – Marzo 2015

Manager responsabile gestione, redditività e organizzazione di un'area con 15 punti vendita compresa tra Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna.

Gestione START-UP:

- ☐ prodotti e servizi telefonia con *WIND s.p.a.* nell'area di competenza su 3 stores

*Principali mansioni:*

- ☐ Analisi costante delle vendite e gestione dei principali kpi
- ☐ Selezione, formazione, sviluppo risorse
- ☐ Allestimento dei punti vendita seguendo le linee guida aziendali commerciali, attraverso presenza costante sul territorio per garantire corretto e puntuale filo diretto tra sede centrale e le filiali dislocate sul territorio; collaborazione col gruppo field manager per ottimizzare i processi aziendali sia gestionali che commerciali
- ☐ Gestione orari e cartellini presenza di tutti i componenti di staff dei punti vendita, fino a circa 60/90 dipendenti, nei periodi di maggior complessità, per un corretto bilanciamento dei costi
- ☐ Controllo rispetto procedure aziendali e conseguente gestione provvedimenti disciplinari
- ☐ Analisi e Gestione svolgimento pratiche inventariali e pianificazione action successive
- ☐ Gestione aperture nuovi store – Gestione chiusura store – Gestione restyling e nuovi allestimenti
- ☐ Gestione e monitoraggio stock magazzino in relazione alle vendite
- ☐

Sviluppo nuove merceologie per incremento fatturato, sia su visual che su proposta commerciale  
*Obiettivi conseguiti:*

Ho portato la mia area da penultima ad essere la 4° in Italia per fatturato, 4° per margine e 3° per profitto su 30 aree totali.

Nel corso della mia gestione sono cresciuti 1 store manager al ruolo di field manager e 7 addetti vendita al ruolo di store manager

**GAME STOP ITALY, Buccinasco (MI)**

**RETAIL VIDEOGAMES – 400 stores**

**Store Manager**, Novembre 2007 - Giugno 2011

Referente di store su più punti vendita contemporaneamente tra Cremona, Castelvetro Piacentino, Gadesco Pieve Delmona. Referente ad interim per riqualificazione punto vendita durante il natale del 2010

*Principali mansioni:*

- ☐ Gestione personale, schedulazioni orari, loss prevention, coordinazione di tutti gli aspetti commerciali, problem solving, gestione Clienti, gestione valori.
- ☐ Interventi in diversi store su tutto il territorio nazionale per inventari, cambi layout, gestione problematiche personale, new opening, affiancamento per training nuove assunzioni, , gestione prodotto.

*Obiettivi conseguiti:*

- ☐ Nell'ambito commerciale ho supportato diversi store nel miglioramento delle performance determinate dalla qualità e dal corretto utilizzo di strumenti commerciali quali attach rate, vendita prodotti elevata marginalità.

**GAME STOP ITALY, Buccinasco (MI)**

**RETAIL VIDEOGAMES – 400 stores**

**Addetto vendita part-time**, Settembre 2006 - Ottobre 2007

*Principali mansioni:*

- ☐ Raggiungimento obiettivi commerciali, applicazione direttive di layout del punto vendita, ricezione spedizioni in entrata e preparazione spedizioni in uscita.

## **Istruzione**

☐ Settembre 2006 - Giugno 2009    o    Corso di laurea triennale in Comunicazione e Società presso facoltà di Scienze Politiche Università degli studi di Milano

## **Formazione**

☐ Febbraio - Marzo 2014    o    Assessment + colloquio individuale per evidenziare il livello di managerialità e sviluppo gestionale raggiunti (ASCONS)

☐ Ottobre 2010    o    Talent che riguardava gli High Potential individuati tramite assessment

☐ Maggio 2013    o    Corso Legge 81/08 e corso di excel per area manager

## **Competenze informatiche**

☐ Pacchetto Office e iWork per ambiente Windows e Apple

☐ Software gestionale E-solver - Navision - AS400 - File Maker

☐ Google G-Suite

## **Lingue**

· **Italiano** - Madrelingua

· **Inglese** - Buono

· **Francese** - Scolastico

· **Spagnolo** - Scolastico

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003.