

GIANCARLO ALETTI

Via Ponchielli ,10 – 20021 – Bollate (MI)

Telefono: (+39) 3351476468

E-mail: alettigiancarlo@gmail.com

Profilo LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/giancarloaletti/>

PROFILO

Manager affidabile e proattivo con oltre 10 anni di esperienza in ruoli di marketing, business e sales, sia a livello locale che globale.

Gestione del marketing-mix, piani di marketing, progetti, product lifecycle (sia esistente che di lancio di nuovi prodotti), forecast, pricing e comunicazione ATL e BTL.

Forte orientamento al risultato con massimizzazione delle tempistiche.

Pensiero laterale sviluppato grazie a una gestione di progetti articolati, piani di marketing e grandi eventi.

Capacità di superare gli ostacoli e assumersi i rischi appropriati per raggiungere gli obiettivi. Gestione accurata di più priorità.

EXPERTISE

- Project Management & Marketing
- Product Management
- Formazione
- Supporto Pre vendita
- Vendite e sviluppo business

LINGUE E CONOSCENZE INFORMATICHE

- Inglese fluente scritto e parlato
- Office (Word, Excel, PowerPoint, Publisher)
- Outlook/Lotus notes
- Acrobat Suite

ESPERIENZE PROFESSIONALI

BENQ Italy srl

2019 **KEY ACCOUNT MANAGER** (riporto al General Manager NS e BU)

- Gestione, sviluppo e consolidamento del business
- Pricing, Forecast, P&L
- Identificazione nuove opportunità di vendita (up-selling e cross-selling)
- Sviluppo, ampliamento e gestione del parco clienti
- Implementazione, negoziazione e definizione dei contratti
- Regolamentazioni e taxation
- Redditività canale e cliente
- Analisi dei trend di mercato, Marketing, Trade Marketing e comunicazione
- Press conference, Magazine (on line/off line), Media, Eventi e Fiere di settore

- Pianificazione, coordinamento e sviluppo nuovi progetti
- Obiettivi, costi, tempistiche, risorse, rischi
- Pianificazione ed implementazione formazione multicanale (prodotti, strategie e contenuti)

XGEM SAS

2015 – Settembre 2018 **PRODUCT & PROJECT MANAGER** (riporto al General Manager NSO e BU)

- Gestione, coordinamento, lancio e sviluppo dei nuovi prodotti
- Analisi dei trend di mercato
- Regolamentazioni e taxation
- Supporto definizione contratti commerciali e listini di vendita, positioning, P&L
- Pianificazione, coordinamento e implementazione nuovi progetti
- Obiettivi, costi, tempistiche, risorse, rischi
- Marketing e Trade Marketing (campaign, web site, packaging, pop display, newsletter)
- Pianificazione, coordinamento e gestione delle attività di comunicazione ATL e BTL
- Press conference, Magazine (on line/off line), Media, Eventi e Fiere di settore
- ecommerce/emarket place: page & price monitoring, Digital Email Marketing
- Implementazione, coordinamento e sviluppo dei contenuti per Social media
- Partnership con Operatori e Broadcaster per lo sviluppo/lancio prodotti di riferimento
- Pianificazione ed implementazione formazione multicanale (prodotti, strategie e contenuti)
- Definizione e coordinamento Marcom: leaflets, cataloghi, in-shop display

SAGEMCOM

2004 - 2015 **PRODUCT & PROJECT MANAGER** (riporto al Direttore Commerciale NSO)

- Gestione, coordinamento, lancio e sviluppo dei nuovi prodotti: lifecycle e regolamentazioni
- Analisi dei trend, pianificazione dei forecast e supporto nelle strategie di posizionamento
- Coordinamento prodotti e progetti richiesti dalla Corporate
- Partnership con Operatori e Broadcasters per lo sviluppo dei prodotti di riferimento
- Supporto alla forza vendita con formazione multicanale
- Gestione ed implementazione Marcom (leaflets, cataloghi) e piani marketing
- Organizzazione e gestione delle attività di PR (press conference, prove prodotto per magazine e media di settore) e attività di media relations on line / off line ed eventi
- **TECHNICAL & SALES SUPPORT MANAGER** (con riporto al Service manager NSO e BU)
- Supporto Tecnico Commerciale sul portfolio prodotti per il mercato Italia, Grecia, Turchia, Spagna
- Audit bimestrali, certificazione e supporto diretto dei Service Partner e dei centri di riparazione

- Monitoraggio delle attività di riparazione effettuate dai centri assistenza presenti sul territorio
- Analisi delle “non-conformità” e dei reclami scalati dal call-center (Austria)
- Formazione tecnica e commerciale per forza vendita e Centri di riparazione area sud Europa.

KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTION ITALIA Spa

1997 – 2004 **PRODUCT SPECIALIST** (riporto al Service Manager)

- Gestione e supporto Tecnico Commerciale ai Dealer: analisi e soluzioni problematiche di prodotto
- Training tecnici e commerciali per la formazione del personale operativo dei Dealer affiliati
- Realizzazione di documentazione operativa e di installazione
- Interfaccia diretta HQ per la gestione delle Certificazioni Europee E-Learning sulle nuove tecnologie

DACO MILANO Srl

1993 - 1997 **TECHNICAL & SALES SUPPORT** (riporto al General Manager)

- Assistenza on-site su prodotti fax, stampanti e copiatrici Minolta, Canon Lanier, Oki
- Supporto alla vendita dei Brand selezionati

ISTRUZIONE E CORSI DI AGGIORNAMENTO

- 2011 ... Master Appalti Pubblici
- 1985 / 1990 ... Corsi di perfezionamento lingua inglese all'estero
- 1985 – 1990 ... I.T.I.S. “Ettore Majorana” Cesano Maderno – perito elettronico

INQUADRAMENTO E BENEFITS

- Livello I°
- Contratto del Commercio
- Benefits: Bonus, Company Car, Ticket Restaurant, Mobile phone, Assistenza sanitaria

CAPACITA' E CARATTERISTICHE PERSONALI

- Attitudine a proiettare la propria professionalità al raggiungimento degli obiettivi aziendali
- Resilienza e naturale predisposizione alle relazioni interpersonali e al lavoro di gruppo
- Precisione e attitudine allo sviluppo di progetti polifunzionali
- Elevata flessibilità e spiccate doti comunicative
- Disponibile a trasferte in Italia e all'estero