

DAVID CANETTI

DESCRIZIONE PERSONALE

Ho iniziato il percorso nell'IT e nell'Elettronica di Consumo, lavorando per varie multinazionali leader nel loro settore, allo scopo di formarmi come **commerciale B2B** nel campo dei **prodotti** e dei **servizi**.

Dapprima mi sono occupato di gestione del **Sell-Out**, di Brand Visibility e consulenza; nell'ultimo anno ho aggiunto al mio bagaglio professionale le competenze di **Forecast**, **Pipeline**, analisi dei trend di mercato e dei volumi di vendita (**Sell-In**).

Gestisco in autonomia l'intero processo di Sales, dalla presa cliente alla trattativa con i Buyer/Category.

Creo in maniera naturale **relazioni di business** con i vari livelli del management; inoltre, grazie alle mie esperienze, ho avuto modo di imparare a lavorare in contesti internazionali.

Associo un forte spirito di **business development** improntato alla crescita dell'immagine e del fatturato dell'azienda per la quale lavoro.

Sono alla ricerca di un ambiente sfidante e stimolante, che mi dia modo di unire la mia grande passione per l'ICT alla voglia di crescita professionale.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

REGIONAL KEY ACCOUNT

Area Lombardia, Piemonte, Liguria, Emilia-Romagna, Marche, Toscana, Umbria, Sardegna

Yamaha Music Europe

Gennaio 2019 - In corso

- Account e Area Management: sviluppo del business, analisi delle performance locali e nazionali, trend di mercato, competitor.
- Trattative dirette con Buyer/Category, presa cliente.
- Preparazione e presentazione forecast mensili/trimestrali, piani di gestione annuali; responsabile della previsione della domanda mensile per cliente e prodotto/servizio.
- Gestione e raggiungimento target e budget di area e divisione (vs. LY, vs. Budget, YTD, Fiscal Year).
- Responsabile dei volumi di vendita, del mix, della realizzazione del prezzo; referente commerciale per tutti i principali clienti dell'area assegnata.

NB: la sales quota personale è di circa 1.5M, riuscendo a chiudere ogni mese in budget e/o over-budget.

AREA RETAIL SPECIALIST

Area Roma e Lazio

Huawei Technologies Italia (DPV spa)

Giugno 2017 - Gennaio 2019

- Responsabile di un panel di circa 45 stores della GDS/Telco, con sviluppo del business e politiche a supporto del Sell-Out/Sell-In.
- Referente di 4 Sales Consultant, con analisi del Sell-Out.
- Gestione display share, formazione, rispetto accordi commerciali.
- Analisi delle performance, delle vendite, BTL Marketing; analisi dei trend di mercato e dei competitor.
- 91% raggiungimento dei KPI assegnati all'interno dell'area.

NB: premiato come "Excellent Retail Contributor 2017" a livello nazionale.



Dati Personali

Data di nascita

01/01/1983

Domicilio

Milano

Cell

329-0765000

Email

davidcanetti4@gmail.com

Lingue Conosciute

Italiano

lingua madre

Inglese

B2/C1

Francese

B1

Competenze Digitali

Suite per Office

(Word, Excel, Powerpoint, Pages, Keynote, Numbers)
Ottima conoscenza

Gestionali ERP

(AS400)

Buona conoscenza

Web e cloud

Ottima conoscenza

Editing immagini

(Photoshop, Gimp)

Buona conoscenza

Soft Skills

- Negoziazione
- Team work
- Assertività
- Proattività
- Autonomia
- Capacità gestionale
- Public speaking

Corsi

La negoziazione

Agsg - EbiTer

La comunicazione assertiva

Dale Carnegie Training

La comunicazione efficace

Dale Carnegie Training

Altro

Hobbies

Scrittore amatoriale
Scrittura di recensioni

Passioni

Computer e tecnologia
Cinema
Musica

Sport

Pallanuoto
Brevetto da sub

REGIONAL BRAND ADVOCATE

Area Roma e Lazio, Sardegna

Apple Italia (DPV spa)

Maggio 2015 - Giugno 2017

- Responsabile di un panel di circa 20 stores della GDS, con sviluppo di politiche e attività a supporto della Brand visibility e Compliance.
- Formazione su brand, prodotti e servizi; consulenza.
- Creazione e mantenimento relazioni di fiducia con i key-players e tutti i livelli del management del Retailer.
- 93% di raggiungimento KPI, sviluppato con strategie di Brand Awareness e fidelizzazione.
- Analisi del Customer Journey per sviluppare nuove strategie di marketing.

APPLE SALES SPECIALIST

Keystore One - Apple Premium Reseller

Settembre 2014 - Maggio 2015

- IT Sales, consulenza e vendita prodotti/servizi.
- Vendita e consulenza prodotti/servizi di terze parti.
- Customer service
- Attività di gestione negozio

ISTRUZIONE - FORMAZIONE

Laurea Specialistica in Scienze Ambientali Marine

Università degli Studi di Genova - 100/110

2014

Acquarista (internship curriculare)

Acquario di Genova

2012-2013

Laurea Triennale in Biologia ed Ecologia Marina

Università degli Studi di Messina - 110/110 e lode

2006

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi dell'articolo 13 del d.Lgs 30 giugno 2003, n.196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'articolo 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679)