



SERGIO MARGONARI

CURRICULUM VITAE



SERGIO.MARGONARI@GMAIL.COM



+39 347 2668755



BASIGLIO (MI)



SERGIOMARGONARI

POSIZIONE RICOPERTA

Direttore commerciale

ESPERIENZA

DIRETTORE COMMERCIALE, PROMELIT COMMUNICATION SYSTEMS S.R.L.;
CINISELLO BALSAMO (MI) – 01/2020 - IN CORSO

Azienda certificata ISO9001, nasce nel 1982 ed è leader nei servizi di consulenza globale per il variegato universo della comunicazione digitale, fornendo soluzioni personalizzate, atte a soddisfare le esigenze uniche di ciascuna realtà operativa. Dal 2015 propone "SmartiKette", (ESL, Electronic Shelf Label), la soluzione di etichettatura elettronica che utilizza la tecnologia a inchiostro elettronico E-Ink per la gestione "intelligente" dei prezzi e la comunicazione digitale in store.

Nello specifico mi occupo della direzione commerciale di questa divisione destinata al canale Retail:

- ✓ coordinamento e formazione della rete commerciale diretta e indiretta
- ✓ assegnazione dei budgets
- ✓ revisioni dei listini e del piano incentivazione
- ✓ gestione delle *Big Deals*
- ✓ ricerca nuovi Partners
- ✓ supporto al marketing

CHANNEL MANAGER, BE1 S.R.L.; PADOVA – 05/2017 - 12/2019

Azienda di consulenza leader nel settore delle telecomunicazioni e delle commodities.
I Nostri clienti sono aziende come Vodafone, Tim, Edison Energia, Allianz.

Nello specifico mi occupo di:

- ✓ coordinamento e supporto commerciale della rete vendita
- ✓ gestione obiettivi mensili di area
- ✓ ricerca e formazione risorse

DIRETTORE COMMERCIALE, LOGICA S.R.L.; BERGAMO – 10/2013 - 04/2017

Azienda operante nel settore della bio-edilizia, delle energie rinnovabili, e nella progettazione industriale di impianti. Distributore nazionale di apparecchiature termoidrauliche, sistemi a biomasse, eMobility.

Mi sono occupato di:

- ✓ scouting fornitori italiani ed esteri
- ✓ coordinamento e formazione rete vendita
- ✓ marketing strategico
- ✓ gestione delle *Big Deals*
- ✓ rapporti con le associazioni di categoria
- ✓ attività di business intelligence

ACCOUNT MANAGER, FIERA MILANO S.P.A.; RHO (MI) - 01/2009 - 10/2013

Maggiore operatore fieristico nazionale e tra i principali al Mondo, Fiera Milano opera nella gestione di spazi espositivi e nell'organizzazione di fiere e congressi.

Riportando direttamente al Direttore della Business Unit di Prodotto, mi sono occupato della commercializzazione e dello sviluppo di manifestazioni leader a livello internazionale, in particolare le attività a mio carico riguardavano:

- ✓ fidelizzazione dei clienti acquisiti
- ✓ sviluppo portafoglio
- ✓ gestione del processo di vendita
- ✓ creazione dell'interesse
- ✓ follow up

KEY ACCOUNT MANAGER, BRIGHT POINT ITALY S.R.L.; REGGIO EMILIA -
01/2004 - 12/2008

Società attiva nella fornitura e distribuzione di apparecchi e accessori nei settori della telefonia mobile, fissa, navigazione e ICT per organizzazioni appartenenti alla GDO, GDS e grossi Gruppi di Acquisto. Riportando direttamente al Direttore Commerciale sono stato responsabile delle seguenti attività:

- ✓ gestione del portafoglio clienti della zona di competenza
- ✓ coordinamento, supervisione e formazione della rete agenti
- ✓ elaborazione proposte commerciali
- ✓ programmazione e attuazione attività promozionali
- ✓ raccolta e gestione ordini locali e di sede
- ✓ gestioni resi e sostituzioni
- ✓ visita sui punti vendita, supporto e formazione del personale addetto
- ✓ visual merchandising

TECNICO DI SISTEMI INFORMATICI, AREA NOVE S.R.L.; MILANO - 01/2001 -
01/2004

Società di commercializzazione e assistenza prodotti e sistemi informatici. Mi sono occupato di:

- ✓ individuazione nuovi clienti
- ✓ gestione e fidelizzazione portafoglio
- ✓ vendita, assistenza e customer care

TECNICO HW/SW, VOBIS MICROCOMPUTER S.R.L.; BRESCIA - 01/1996 -
01/2000

Catena di negozi estesa su tutto il territorio nazionale, esperti nel mondo dell'informatica destinata al mercato consumer.

Mi sono occupato di:

- ✓ vendita diretta al pubblico su punto vendita
- ✓ assemblaggio macchine
- ✓ riparazioni

ISTRUZIONE

LICEO SCIENTIFICO E.FERMI – DIPLOMA DI MATURITÀ SCIENTIFICA -
1989-1995

CERTIFICAZIONI

CEPAS - VENDITORE PROFESSIONISTA - 2010
PMI SERVIZI - H.A.C.C.P. RESPONSABILE DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE - 2014

LINGUE

ITALIANO - MADRELINGUA
INGLESE - BUONO (LETTO, PARLATO E SCRITTO) B2

COMPETENZE COMUNICATIVE

HO SEGUITO NUMEROSI CORSI DI VENDITA, SULLA COMUNICAZIONE COMMERCIALE E LA COMUNICAZIONE PARAVERBALE.

NEL 2010 HO CONSEGUITO CERTIFICAZIONE CEPAS DI "VENDITORE PROFESSIONISTA".

IL MIO APPROCCIO CONSULENZIALE MI HA PERMESSO DI SVILUPPARE NEGLI ANNI UNA SPICCATO CAPACITÀ DI ASCOLTO, PERMETTENDOMI DI POTER MEGLIO CAPIRE LE ESIGENZE DEI MIEI INTERLOCUTORI.

TENGO CORSI DI FORMAZIONE IN AULA SULLE PRINCIPALI TECNICHE DI VENDITA. HO UN CARATTERE ESPANSIVO.

COMPETENZE ORGANIZZATIVE E GESTIONALI

HO UNA FORTE ATTITUDINE COMMERCIALE, MA ALLO STESSO TEMPO SVILUPPO GIORNO PER GIORNO LA MIA ABILITÀ DI ANALISI.

PIANIFICO LA MIA ATTIVITÀ SETTIMANALMENTE E SONO PRECISO NELL'ARCHIVIAZIONE DEI DATI. UTILIZZO REGOLARMENTE SISTEMI COME CRM ED AFFINI.

COMPETENZE DIGITALI

WINDOWS ★ ★ ★ ★

MAC OS ★ ★ ★ ★ ★

LINUX ★ ★ ★

MOBILE OS ★ ★ ★ ★

WORD ★ ★ ★ ★

EXCEL ★ ★ ★

POWERPOINT ★ ★ ★

OUTLOOK ★ ★ ★ ★

PHOTOSHOP ★ ★ ★ ★ ★

INDESIGN ★ ★ ★ ★

ILLUSTRATOR ★ ★ ★ ★

ALTRE COMPETENZE, HOBBIES, PASSIONI

AMO LA CUCINA, L' ENOGASTRONOMIA E LA PASTICCERIA IN PARTICOLARE MODO. NEL 2016 HO SCRITTO IL LIBRO "NOTE IN PASTICCERIA" PUBBLICATO CON L' EDITORE PORTO SEGUO DI FIRENZE.