

Profilo professionale Vincenzo Fanelli



Empatia, elevato livello di **energia personale** e ottime doti di **organizzazione** e gestione. Fortemente orientato al raggiungimento degli **obiettivi** qualitativi e quantitativi. Focalizzato sul cliente per fidelizzare e offrire un servizio di **qualità** elevata. Ottime capacità di **problem solving**, analisi dei contesti, **team leading** e team working. Equilibrato nella gestione e risoluzione dei conflitti. Motivatore di persone e molto attento alla **gestione delle risorse**. In grado di apportare **efficienza**, mantenendo uno standard elevato, **semplificazione** dei processi con conseguente **riduzione di tempi e costi**. Solida competenza sales e coordinamento di personale di vendita, negozi e agenzie strutturate.

Dettagli Personali

Nome e Cognome	Vincenzo Fanelli
Luogo e data di nascita	Bari, 7 Ottobre 1975
Nazionalità	Italiana
Indirizzo	Via Matteotti 10 20090 Assago(MI)
Telefono	Mobile: +39 348 1471895
E-mail	vincfanelli@gmail.com
Profilo Linkedin	http://www.linkedin./in/vincenzofanelli
Patente	B, automunito

Esperienze Professionali



Italiaonline Spa Via Del Bosco Rinnovato 1 – Assago(MI)
www.italiaonline.it
01/03/2019 ad oggi
Web Advertising e Web Design
Sales team Leader
Sviluppo commerciale e gestione della rete di venditori.

Coordinamento, training e coaching agenti
Analisi sull'andamento delle vendite, affiancamento nelle trattative più complesse, coaching e sviluppo professionalità.



Società **Sorgenia Spa** Via Alessandro Algardi 4 – Milano www.sorgenia.it
Periodo 24/04/2018– al 28/02/2019
Settore Energia ed efficientamento energetico

Attività principale
responsabilità

Area Manager Centro Sud
Sviluppo commerciale e gestione della rete vendita outbound.
Responsabilità diretta Sales dei canali PMI e Mass Market
Coordinamento, training e coaching agenti
Analisi sull'andamento delle vendite, affiancamento nelle trattative più complesse, coordinamento attività sulla customer base.



Società **BE 1 S.r.l. (Committenza VODAFONE)** Via Panizza 12 – Milano
www.be1.it
Periodo 2014– 23/04/2018
Settore Telecomunicazioni
Attività principale **Area Manager Retail**
responsabilità Management degli Store in Franchising per l'area di riferimento (Puglia)
Responsabilità diretta Sales dei canali Business e ADSL
Coordinamento, training e coaching
Monitoring costante Dati Sell-IN/Sell-Out
Analisi sull'andamento delle vendite, gestione diretta degli account, pianificazione azioni e strategie per il raggiungimento degli obiettivi, affiancamento nelle trattative più complesse, coordinamento attività sulla customer base.



Società **Overcapital s.r.l.** Via Polaga 2 - Foligno (PG) www.overcapital.eu
Periodo 2014
Settore Internet e new media
Attività principali e **Sales Area Manager**
responsabilità

Per il Segmento Franchising, responsabilità dell'intera area assegnata (Puglia) Scouting agenzie web marketing, gestione delle campagne di marketing, coupon, creazione di data base.

Management **Franchisee** di area per ciò che concerne la vendita di Servizi/Prodotti Web **New Business** e **affiliazioni** di piccole – medie Agenzie Web/Marketing per implementazione di **piattaforme Social** e siti Responsive per Mobile

Società	TLC ITALIA S.r.l. Via Don Guanella 14/G- Bari
periodo	2013
settore	Telecomunicazioni
Attività principali e responsabilità	Owner Apertura di 4 New Stores in Franchising c/o Centri commerciali Recruiting e formazione di Store Manager e Store Specialist Implementazione, sviluppo e cura di ogni singolo aspetto legato all' apertura degli Store (individuazione punti vendita, scouting risorse , analisi dati Sell IN/Out) Redazione del Business Plan Gestione delle vendite e consuntivazione dei target



Società	Fastweb S.p.a. Via Caracciolo 51 – Milano www.fastweb.it
periodo	2004– 2013
settore	Telecomunicazioni
Attività principali e responsabilità	Sales District Manager Retail (Sud Italia) Sviluppo e implementazione strategie commerciali per i Dealer (Franchising/Multibrand) Co-Marketing , Marketing in Store (Eventi & Advertising; materiale BTL) Coordinamento diretto di 8 risorse Management di circa 250 Stores per tutta l'Area di Riferimento Sviluppo rete vendita (Scouting, Training, apertura Stores) Monitoring target di vendita e settaggio obiettivi da raggiungere per ogni store assegnato Analisi Dati Sell IN/OUT, nuovi clienti, performance Management Budget Opex di 400K annuali



Società	Corà Domenico e Figli S.p.a. Viale Verona 1– Vicenza
Period	2002 – 2003
Settore	Materie prime, legnami e semi lavorati
Attività principali e responsabilità	Sales Account e responsabile di área Coordinamento di 2 figure Sales Management Top Client (Natuzzi, Divani & Divani, Calia Salotti)

Buying materie prime e pricing prodotto finito



Società	SPAL S.r.l.(Committenza WIND SPA) Via carpi 26 – Correggio (RE)
Periodo	1999 – 2001
Settore	Telecomunicazioni
Attività principali e responsabilità	Sales Agent Vendita Portafoglio prodotti e servizi del Committente per segmento rete fissa e mobile Training nuova forza vendita c/o i rivenditori Vendita diretta negli Stores assegnati di Device/Sim/Ricariche (per 18 mesi primato vendita ed attivazioni)



Società	Philips S.p.a. Via Mascheroni 5 – Milano www.philips.it
Periodo	1998 – 1999
Settore	Telecomunicazioni
Attività principali e responsabilità	Sales Agent Vendita diretta portafoglio prodotti canale rete fissa e mobile nelle Aree assegnate (Puglia/Basilicata) Raggiungimento Fatturato in un anno di 800 K Euro Formazione addetti vendite negli Stores di Area e vendita terminali ai rivenditori di telecomunicazione



Società	Publikompass S.p.a. Via Lugaro 15 – Torino www.publikompass.it
Periodo	1996 – 1998
Settore	Pubblicità ed editoriale
Attività principali e responsabilità	Sales Agent Consultant pubblicitario per testate di respiro nazionale e locale Targettizzazione sponsorizzazione in accordo con il cliente per aumentare l'efficacia della pubblicità

Istruzione e formazione

Giugno 1995

ITC Giulio Cesare- **Diploma di Ragioniere e Perito Informatico**

Corsi e certificazioni

Corsi sostenuti a Milano periodo 2009-2013 presso
Varriale Consulting & Associati

- Change Management & Strecht Goal
- Self empowerment
- Personal Impact
- Pianificazione e Controllo
- Micromarketing
- Time Management
- Negoziazione
- Public speaking
- Fundamentals of Management
- Communication for impact

Lingue

Italiano
Inglese

Madrelingua
Buona Conoscenza

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto
Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati
personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).*

Vincenzo Fanelli