

Luca Bertini

Via Fiume 54

20832 Desio (MB) – Italia

Nato a Varese il 6-10-74

luca.bertini.1974@gmail.com

+39 348 9956 727



ESPERIENZE DI LAVORO

Da Aprile 2017: **Seoul Semiconductor** Leader mondiale nello sviluppo e nella commercializzazione di LED per l'illuminazione in abito automotive e general lighting **Sales Manager Italia Spagna Portogallo**

- Identificazione / acquisizione di clienti strategici, costruzione e mantenimento di solide relazioni
- Raggiungimento obiettivi di vendita e di redditività attraverso lo sviluppo di strategie per country / cliente / linee prodotto
- Definizione di attività congiunte con clienti e distributori per incrementare la market share e garantire la crescita delle revenues
- Creazione e presentazione ai clienti di materiale tecnico ed informativo
- Negoziazione dei prezzi
- Reportistica interna, forecasting
- Partecipazione a fiere / meeting nazionali ed internazionali

Gennaio 2010 – Marzo 2017: **Verbatim Italia S.p.A.** – Mitsubishi Chemical Holdings Group Leader mondiale nella produzione e commercializzazione di prodotti storage e di illuminazione a LED **Sales Manager Italia e Grecia**

- Definizione del business plan ed esecuzione strategia di vendita
- Partecipazione allo sviluppo ed all'elaborazione delle strategie aziendali commerciali
- Startup e gestione della rete vendita composta da distributori ed agenti
- **Responsabile degli agenti di vendita sul territorio: recruiting, formazione, affiancamento etc**
- Definizione dei target per cliente/canale, del listino prezzi, delle promozioni e del budget marketing per area/distributore/agente
- Costante ricerca di nuove opportunità di vendita, hunting di nuovi business partner
- Gestione e sviluppo dei key account italiani ed esteri
- Produzione reportistica e forecast al Sales Manager South Europe
- Partecipazione attiva a sales meeting internazionali
- Partecipazione a meeting e fiere nazionali ed internazionali

ALCUNI SUCCESSI Start up del business in Italia partendo da zero in un anno sono riuscito ad ottenere 150 nuovi clienti e circa 1 milione di fatturato.

Ho sviluppato progetti che hanno consentito un risparmio di circa il 40% sui costi di distribuzione e sulla remunerazione della rete agenti.

Ho cominciato con successo lo sviluppo del segmento di mercato OEM che ha prodotto interessanti fatturati e ritorni in termini di brand awareness

2008 – Gennaio 2010: **Autodesk S.p.A.**, leader mondiale nella produzione di software per la progettazione **Channel Sales Executive Italia, Spagna e Portogallo**

- Responsabile commerciale dei distributori e dei più importanti rivenditori italiani ed iberici
- Definizione del business plan per cliente e sua esecuzione
- Produzione di reportistica al Country Manager in particolare pipeline e forecast

ALCUNI SUCCESSI Ho sviluppato programmi commerciali ad hoc per i rivenditori più importanti che hanno consentito un incremento del fatturato di circa 3 milioni di euro.

In collaborazione con il marketing, ho sviluppato un sistema online che consentiva agli utenti finali di essere indirizzati più efficacemente sul rivenditore di zona, rendendo più veloce il processo di vendita

2006 – 2008: **D-Link Mediterraneo s.r.l.**, produttore di Hardware networking leader nel mercato mondiale **Distribution Key Account**

- Responsabile commerciale di alcuni distributori

- Definizione del business plan per cliente e sua esecuzione
- Affiancamento del distributore nella gestione del proprio magazzino e nella relativa pianificazione degli ordini
- Organizzazione di eventi formativi diretti alla forza vendita del distributore
- Preparazione delle reportistica al Sales Manager

ALCUNI SUCCESSI *Ho sviluppato programmi commerciali verticali sulla pubblica amministrazione locale che hanno incrementato i guadagni aziendali di circa 400K euro*

2001– 2006: **Esprinet SpA**, distributore leader nel mercato italiano per i prodotti ICT

2004 – 2006: **Business Developer Manager** per alcuni software brands

- Business Enlargement: recruiting di nuovi Partner o incremento delle linee di prodotto da essi acquistate
- Coverage: Accounting e supporto commerciale ai Partner su tutto il territorio italiano
- Predisposizione ed invio di offerte commerciali, gestione dell’offerta e della trattativa commerciale
- Sviluppo del Business Plan e sua realizzazione per il raggiungimento dei risultati
- Preparazione della reportistica al Business Unit Manager

2001 – 2004: **Brand Manager**

- Analisi dei dati di vendita su basi differenti (tempo, valore, quantità, canali, etc)
- Definizione e pianificazione delle attività Sales & Marketing come pianificazione eventi, ADV, promozioni, lancio nuovi prodotti, spiff commerciali etc
- Organizzazione di eventi e sessioni formative per la forza vendita
- Definizione delle politiche di prezzo, delle promozioni e degli sconti; contratto la marginalità con i fornitori su trattative specifiche

ALCUNI SUCCESSI *Sono riuscito ad organizzare circa 40 eventi con i rivenditori che hanno portato successivamente un incremento nelle vendite di circa 1 milione di euro*

Ho partecipato attivamente alla realizzazione di un progetto che ha incrementato la vicinanza tra i rivenditori ed ha portato fatturato aggiuntivo di circa 150 mila euro

2000 – 2001: **Unicredito Italiano** (attuale Unicredit Banca) **Addetto al servizio clienti**

FORMAZIONE

1994 – 2000: **Laurea in economia e commercio** con la votazione finale di 93/110 presso **l’Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano** – tesi in Marketing dal titolo “Web Marketing: pubblicità e promozioni online”

1989 – 1994: **Diploma di maturità classica** conseguita con la votazione finale di 42/60, presso il liceo Ernesto Cairoli di Varese

Skills

Gestione dei clienti	9/10
Gestione vendite	9/10
New business dev.	10/10
Strategia di marketing	8/10
B2B	10/10

LINGUE STRANIERE

Italiano: madrelingua
Inglese: Ottima conoscenza dell’inglese scritto e parlato
Spagnolo: Conoscenza base

CONOSCENZE INFORMATICHE

Ottima conoscenza ed utilizzo del pacchetto Office (Word, Excel, Power Point), Internet, diversi strumenti di reportistica (es: Microstrategy, EasyReport), del gestionale AS/400