

# DARIO RANIERI

**DATA E LUOGO DI NASCITA:** 27/01/1987, Ottaviano (NA)

**INDIRIZZO:** Via Cavour 55, San Giuliano M.se (MI)

**TELEFONO:** (+39) 338.82.68.041

**E-MAIL:** dario.ranieri.rp@gmail.com

**LINKEDIN:** <https://www.linkedin.com/in/dario-ranieri>

**SKYPE:** darioranieri87



Patente A e B, disponibile a trasferte nazionali e internazionali

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

### ➤ **Regional Sales Account Manager, Emilia Romagna-Marche – Da Luglio 2017**

BROTHER ITALIA SPA, Segrate (MI)

Responsabile della crescita e gestione delle strategie di vendita a livello top reseller al fine di assicurare performance profittevoli all'interno dello specifico set di partner nell'area di competenza. Gestione delle relazioni chiave con i decision maker all'interno delle strutture di dealership. Rappresentando per queste realtà il primo punto di contatto in ottica sales. Ricerca di nuove partnership per implementare la struttura di canale e raggiungere gli obiettivi attesi dall'azienda. Formazione e training alle strutture di vendita dei dealer per facilitare e velocizzare i processi di sell-out presso l'utenza finale.

**Risultati conseguiti:** Aumento numerica nuovi clienti (+40% circa) con completa copertura territoriale, miglioramento mix prodotti venduti e conseguente aumento fatturato e marginalità dell'area di competenza sul totale parco clienti del 50% circa

### ➤ **EMEA Product Marketing Manager – (2 anni e 7 mesi, da Novembre 2014 a Giugno 2017)**

THE COTTON GROUP SA, Bruxelles (Belgio)

Responsabile della gestione della famiglia di prodotti T-Shirt e Giubbotteria: definizione della strategia di medio-lungo periodo, gestione dell'intero ciclo di vita di prodotto dall'introduzione alla dismissione sul mercato, identificazione dei prodotti da lanciare, definizione del posizionamento di prezzo, delle politiche commerciali e della strategia distributiva Europea.

**Risultati conseguiti:** Rivitalizzazione delle categorie prodotti Giubotti nel 2014 e T-Shirt nel 2015 (peso aggregato sul totale fatturato aziendale 35%) attraverso il lancio di nuove line-up e successiva crescita di fatturato e marginalità aziendali del 20% circa.

### ➤ **Product Marketing Manager – (2 anni e 1 mese, da Ottobre 2012 a Novembre 2014)**

SAMSUNG ELECTRONICS ITALIA, Milano (MI)

Responsabile dell'implementazione della strategia di Sales e Marketing per la famiglia di prodotti consumabili di stampa volta al raggiungimento degli obiettivi di vendita e market share. Esecuzione di tutte le attività necessarie al lancio dei nuovi prodotti: conduzione di ricerche di mercato, definizione prezzi, canali distributivi, supervisione di campagne pubblicitarie e monitoraggio delle prestazioni.

**Risultati conseguiti:** Sovra raggiungimento target di fatturato per il segmento di clienti specializzati nella vendita di supplies (peso del segmento clienti sul totale fatturato della categoria prodotti 25% circa) attraverso il lancio e la definizione di un programma di partnership di canale con successiva crescita del fatturato del segmento del 15%.

➤ **Sales support Distribuzione** - (1 anno, da Ottobre 2011 a Ottobre 2012)  
SAMSUNG ELECTRONICS ITALIA., Milano (MI)

Responsabile del supporto generale alle vendite dei distributori di consumabili. Ho avuto modo di fornire un efficiente contributo in termini di reporting e consulenza al team vendite durante le attività negoziali con i clienti.

Mi é stato possibile analizzare e gestire i dati di sell-in e sell-out, controllare ed approvare report di vendita dei distributori in accordo con il team delle operations e della sales administration

➤ **Internship, Junior Product Manager** - (7 mesi, da Marzo 2011 a Ottobre 2012)  
PHILIPS ITALIA, Monza (MB)

Responsabile analisi di Sell-in sell-out, analisi concorrenza, lancio nuovi prodotti a supporto dei Senior Product manager. Supporto al Trade marketing e Sales

## TITOLI DI STUDIO

➤ **Laurea Specialistica in Marketing Management** – Voto 100/110  
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI, Milano (MI)  
Settembre 2009 – Marzo 2012

- Principali insegnamenti:  
Marketing Strategico, Channel Marketing, Trade Marketing, Market Analysis, Marketing Internazionale, Pricing, Marketing Plan Implementation

➤ **Laurea triennale in Economia Aziendale** - Voto 100/110  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI FEDERICO II, Napoli (NA)  
Settembre 2005 – Luglio 2009

- Principali insegnamenti: Gestione Aziendale, Organizzazione Aziendale, Marketing, Diritto Commerciale e Tributario, Contabilità

➤ **Diploma di Maturità Classica** - Voto 98/100  
LICEO "ARMANDO DIAZ", Ottaviano (NA)  
Settembre 2000 – Luglio 2005

## COMPETENZE LINGUISTICHE

Italiano: madrelingua

Inglese: fluente, conoscenza professionale completa

Francese: base

Spagnolo: base

## COMPETENZE INFORMATICHE

Eccellente padronanza dei sistemi operativi Windows e iOS

Ottima padronanza del pacchetto Microsoft Office

Ottima conoscenza software di CRM Salesforce

Ottima conoscenza software di analisti statistica SPSS

Ottima conoscenza dei prodotti Apple: iPhone, iPad, iPod, iMac

Conoscenza avanzata di software per la modifica e la creazione di file multimediali

## INTERESSI E TEMPO LIBERO

Cucina, sport di squadra ed individuali (calcio e calcio a 5, basket, boxing, kick boxing), viaggi, auto & moto, videogames, social media

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV, in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003.