PERCORSO CAREER READY – FASE 3 – CV CHECK

**Esclusiva Wexplore – Template CV Bonus**

## CV FUNZIONALE

**Nome e Cognome**

indirizzo - CAP Città

Cell. +39 E-mail:

**Sintesi Professionale**

Ho maturato una significativa esperienza come Direttore Commerciale di importanti aziende nazionali e multinazionali nei settori ….

Negli ultimi anni mi sono focalizzato sul segmento di mercato dedicato a…., coordinando le vendite e contribuendo al consolidamento e al miglioramento dei risultati in termini di fatturato e redditività.

L’esperienza maturata, sia da un punto di vista commerciale che tecnico, mi ha permesso di acquisire un’ottima conoscenza del mercato (clienti, fornitori, prodotti, competitors) e delle sue dinamiche.

Ho gestito Key Customers **… nomi aziende**, impostando strategie che hanno portato alla loro fidelizzazione nel tempo.

**Aree di esperienza professionale**

**Area Vendite**

* Analisi del mercato e della concorrenza e classificazione dei clienti e dei prodotti
* Stesura del business plan in termini di fatturato (*da 6 a 18M€*), volumi e marginalità
* Fidelizzazione dei Key Customers
* Identificazione e sviluppo di nuovi canali di vendita e di nuove opportunità di business in collaborazione con il marketing
* Gestione diretta delle trattative e monitoraggio delle offerte in corso
* Realizzazione e lancio di nuovi prodotti nel settore
* Analisi delle vendite rendicontate mensilmente, trimestralmente, semestralmente ed annualmente
* Gestione e coordinamento dei partner commerciali, della forza vendita, dei rivenditori e monitoraggio delle attività sul campo

Principali risultati

* + Crescita costante del numero di clienti gestiti (circa +10-15% annuo)
  + Aumento del fatturato (circa +10-15% annuo)
  + Posizionamento sul mercato di prodotti finiti a prezzi competitivi e forte propensione a gestire posizionamento di prodotti di alta gamma, acquisendo market share

**Area Acquisti**

* Supporto alla pianificazione acquisti
* Ruolo strategico nel rapporto con i fornitori e identificazione degli stessi

Principali risultati

* + Team Strategico per selezione forniture di materie prime con saving > 20%
  + Ottimizzazione del numero dei fornitori

**Area Marketing, Comunicazione e Gestione Eventi**

* Ideazione e realizzazione iniziative di marketing per aumentare la brand awareness – caso di successo: partnership con Masterchef e Chef Barbieri per Franke S.p.A.
* Programmazione degli eventi negli showroom e responsabile della relazione con i clienti
* Riposizionamento degli articoli prodotti e venduti
* Coordinamento dell’organizzazione di conventions annuali per clienti e specialisti del settore

Principali risultati

* + Maggior coinvolgimento dei partecipanti e loro fidelizzazione nei confronti del brand
  + Miglioramento dell’immagine aziendale verso l’esterno
  + Influenza positiva sui risultati dell’azienda in termini di fatturato ed employer branding

**Aziende e ruoli**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Azienda – Città**  Settore | **Ruolo** | 2013 – oggi |
| **Azienda – Città**  Settore | **Ruolo** | 2008 – 2013 |
| **Azienda – Città**  Settore | **Ruolo** | 2007 – 2008 |
| **Azienda – Città**  Settore | **Ruolo** | 2001 – 2007 |

**Studi e formazione**

* + Diploma di
  + Corsi di formazione su:

**Conoscenze linguistiche ed informatiche**

* **Inglese:**

Buona conoscenza del Pacchetto Office

**Dati personali**

* Nato a, il

**Disponibilità a trasferimenti**