

Sono un professionista con pluriennale esperienza in funzioni apicali presso aziende strutturate, in contesti multinazionali ed internazionali. **Conoscenza dei players attuali e delle dinamiche del mercato odierno.**

Ho solido background quale **direttore commerciale & marketing** ed **innovation manager** nell'ambito dei **macchinari complessi** per la **trasformazione delle materie plastiche** e **profonda conoscenza** non solo del mercato WW del **settore packaging e converting** ma anche dei relativi processi di lavorazione.

Elaboro **piani di sviluppo generali di rilancio di attività imprenditoriali attraverso fasi specifiche di forte promozione commerciale**, con presenza quotidiana sul campo a supporto dei venditori ma anche con piani e strategie; in particolare sono esperto nell'elaborazione di **piani commerciali e di marketing** complessi ed innovativi per aziende del packaging (macchinari) abbinando profonda conoscenza dei decision makers di riferimento cioè gli attuali manager dei relativi maggiori players oltre che degli OEM.

Ho una consolidata capacità di **gestione dei team** vendite (anche di Senior Area managers e chiaramente degli Agenti) in base agli obiettivi definiti dal budget e dalla strategia di crescita dell'area HR commerciale sia interna che esterna e propongo la scelta e sviluppo dei sistemi informatici gestionali adeguati per area vendite (CRM).

Ho competenza nella pianificazione di negoziazioni e nel supporto ai negoziatori aziendali, con percorsi finalizzati a chiudere **trattative di considerevole complessità e di elevato valore economico.**

Possiedo forte orientamento al risultato con doti relazionali ottime con interlocutori a qualunque livello abbinate a comprovate capacità motivazionali, con **atteggiamento sempre positivo e dinamico.**

Energico, tenace e presente. Integro, flessibile e di carattere.

Ottima padronanza della lingua **inglese** e buona della lingua **spagnola.**

Valuto posizioni di **direttore commerciale e marketing** o di "trust-man" settore vendite per azienda (medio grande o gruppo di aziende) con forti ambizioni di consolidamento e crescita sia commerciale che industriale.

esperienze professionali

dal 03-2020_oggi

Doppio incarico:

- a) **Consulente con P.IVA per conto di I.B.D. Coaching Sas per** **società americana branch di gruppo tedesco** nel settore estrusione con utilizzo facilities della Branch Italiana (MI)

Consulente indipendente area vendite e marketing

Attività di sostegno e sviluppo del business e riorganizzazione delle aree commerciali e tecniche per sistemi di packaging rigido e flessibile.

Supporto alla ridefinizione degli obiettivi strategici commerciali.

Fornire competenza commerciale e tecnica nell'ambito dei macchinari ed impianti complessi per settore film agricolo.

- b) **Dipendente :Società Srl nuova start up di** **grosso gruppo industriale tedesco (MI)**

Specialista di temi quali: sostenibilità, circular economy, recycling & upcycling nel packaging

Azioni commerciali di supporto ai converters sul mercato Italiano ed Internazionale nel verificare che le tecnologie / asset industriali da acquistare siano in linea con i dettami della Circular Economy.

Sostegno alla ridefinizione degli obiettivi strategici in ambito di materiali rigenerati, sia industriali che post consumo consigliando tecnologie innovative.

Fornire competenza commerciale e tecnica nell'ambito delle materie prime bio -degradabili.

03-2006_02-2020

Società spa costruttrice di **impianti di estrusione film in bolla / testa piana e sistemi di riciclaggio**, (VA) – il più grande costruttore italiano ad oggi del settore

Direttore vendite e marketing, innovation manager

Riportavo direttamente ai soci titolari quale membro del direttivo per le scelte strategiche aziendali e con la gestione dei team vendite, customer service e spare parts & after sale services. Principale attore del rilancio dell'azienda passando da un fatturato di 56 mil di euro nel 2008 a 116 mil di euro nel 2018. Utili netti, nello stesso periodo, aumentati del 1300%.

Le mie attività sono state orientate in vari ambiti con ampia autonomia nell'area commerciale:

- ridefinizione della mission aziendale e riposizionamento del Brand, definizione delle linee guida orientate al miglioramento delle vendite e dei relativi margini con strategie attive a breve, medio e lungo termine, su cinque diverse linee di prodotto - territori internazionali
- input tramite market reporting per affrontare le sfide di mercato e le previsioni evolutive delle linee di prodotto con investimenti strategici (marketing territoriale e di prodotto)
- definizione budget area vendite e relativa verifica quadrimestrale attività
- eventuali acquisizioni di nuove aziende ausiliarie ai processi industriali al servizio del possibile incremento del fatturato
- strategie di joint-venture o collaborazioni commerciali, contatti strategici con aziende collegate per definire alleanze commerciali e/o gestione e supporto di agenti in comune e mantenimento di relazioni con associazioni di categoria e istituzioni (Assocomoplast)
- partecipazione alla stesura del piano industriale a medio e lungo termine con Soci Titolari
- analisi della competitività del brand rispetto alla concorrenza con una visione market oriented (razionalizzazione costi ed innovazione continua) e verifica di prodotti innovativi per suggerire lancio di nuove macchine sul mercato con maggior valore aggiunto
- verifica dei sistemi informatici adatti al controllo e al supporto della gestione commerciale
- direzione e coordinamento di attività commerciali quotidiane operative (verifica listini, definizione contratti con agenti, formulazioni offerte per linee standard e speciali, negoziazione in trattative complesse, gestione problematiche valute, contrattualistica standard, termini di pagamento con soluzioni differite e garantite, statistiche su offerte e ordini e su campagne promozionali e verifica continua degli obiettivi raggiunti)
- apertura di filiali e uffici di rappresentanza all'estero (Germania, USA, EAU, Cina, SEA, Russia, Brasile) e gestione degli agenti pluri o mono.mandatari
- organizzazione eventi fieristici, open house e seminari tecnologici a livello mondiale
- definizione campagne pubblicitarie sui media di settore soprattutto digitali
- portavoce aziendale nei confronti di svariati interlocutori (soggetti istituzionali, mezzi di informazione ecc) , referente contatti stampa e soprattutto coaching motivazionale a tutti i livelli

10-2000_02-2006

Società spa produzione impianti per **riciclaggio e termoformatura per packaging rigido** (NO)

Senior area manager e responsabile marketing

Riporavo al Ad e collaboravo con il Direttore Comemrciale e lavoravo con soci titolari operativi oltre ad avere la gestione diretta dell'area commerciale, mi sono occupato di:

- gestione della rete di vendita sul mercato mondiale, motivazione e obiettivi alla forza vendite, selezione agenti e predisposizione dei programmi di training per la forza vendite
- definizione e costruzione delle strategie marketing e dei relativi strumenti per il raggiungimento degli obiettivi di vendita
- gestione dei listini
- gestione e controllo budget per la partecipazione alle fiere di settore
- sviluppo commerciale di una serie di nuove linee e responsabile senior area manager a livello mondiale di un prodotto innovativo, con relativo lancio sul mercato internazionale attraverso contatti diretti con i clienti direzionali, prevalentemente italiani e inglesi

Ho acquisito profonda conoscenza del settore del riciclaggio (soring, lavaggio, purificazione, up-cycling)

12-1998_09-2000

Società settore **accessori ausiliari per macchinari per l'estrusione e per l'iniezione e sistemi di miscelazione statica per la polimerizzazione**, (BG)

Country manager

a contatto diretto con il general manager per l'Europa e con il direttore R&D (base Wichita, USA) e con la gestione diretta delle aree di application engineering e customer service, mi sono occupato di:

- strategia e costruzione di una rete di vendita per il mercato italiano per il lancio di un nuovo prodotto in Europa
 - preparazione delle offerte e negoziazione di complessi contratti multi-forniture, con il duplice obiettivo della minimizzazione dei rischi e la massimizzazione dei margini
 - gestione della rete commerciale di segnalatori e agenti, motivazione e obiettivi
 - contatti diretti con tutti gli stakeholder, clienti direzionali e costruttori
 - contatti con casa madre per la definizione dei programmi di training e aggiornamento
 - programmazione del budget e della strategia pubblicitaria e redazionale sui media di settore
- Ho approfondito la conoscenza tecnologica dei sistemi di polimerizzazione

09-1996_11-1998

Società spa macchine **estrusione materiali termoplastici**, (NO)

Senior area manager

a riporto del direttore vendite e a contatto diretto con il general manager, mi sono occupato di:

- gestione delle strategie di vendita e delle attività promozionali per la vendita di impianti di estrusione anche di foglia in PVC (farmaceutico ed alimentare)
- gestione e costruzione di reti distributive
- mercati di competenza: Italia, Grecia, ex Jugoslavia, Gran Bretagna, Scandinavia, Turchia
- organizzazione della partecipazione alle fiere di settore (Plast, K, NPE, Aseanplas, Chinaplas), con gestione budget, personale, macchinari e relativi benefici commerciali
- responsabile ufficio media & advertising: contatti stampa specializzata italiana e inglese

01-1993_07-1996

Società settore **macchine per il packaging (blisteratrici, termoformatrici e soffiatrici)**, (MB)

Junior sales area manager

successivamente ad un approfondito e severo training tecnologico, comprensivo anche delle procedure di installazione dei macchinari, a riporto dei Soci titolari mi sono occupato di:

- gestione delle attività di vendita dirette di macchinari industriali ad alto contenuto tecnologico
- mercati di competenza: Italia, Gran Bretagna, Giappone (residenza a Tokio per tre mesi), Corea del Sud (residenza a Seul per quattro mesi)
- lavoro con supporto agenti locali

Ho approfondito la conoscenza di tecnologie di termoformatura e soffiaggio corpi cavi (settore automotive e packaging)

Percorso formativo specifico nel settore macchine, accessori ausiliari ed impianti

(prevalentemente industria trasformazione materie plastiche e macchine per il packaging & converting)

Fino ad oggi ho sviluppato un percorso formativo e di confronto con tutti i player del mercato DEL PACKAGING FLESSIBILE E RIGIDO attraverso:

- la partecipazione **in qualità di speaker** ai maggiori convegni e seminari di settore packaging e converting e autore di articoli ed interviste in merito a tecnologie orientate alla Circular Economy
- la presenza alle maggiori fiere internazionali del settore (organizzandone di persona la presenza delle aziende per cui ho collaborato dal 2000)
- il costante aggiornamento in ambito di tecnologie, materie prime e mezzi e strumenti di marketing e strumenti finanziari a supporto delle vendite di impianti complessi (SACE-EULER HERMES)
- conoscenza delle regolamentazioni attuali Italiane ed Europee su utilizzo di materiali riciclati a contatto con il food
- profonda conoscenza delle pratiche applicative dei principi OEE
- relazioni ad alti livelli con maggiori fornitori, associazioni, banche e organizzatori di eventi nel settore
- profonda conoscenza dei dettami Ind 4.0 nello sviluppo dei sistemi di controllo dei macchinari e digitalizzazione dei processi di produzione nel settore del packaging.
- Incontri approfonditi e continui con direttori tecnici, responsabili di produzione, managers degli acquisti tecnologici, responsabili area R&S e soprattutto Soci Titolari e/o AD/GM

Competenze generali e curriculum scolastica

- utilizzo CMR configuratore Sales Force (2019)
- negoziazione avanzata Scotwork (2016)
- configuratore per offerte guidate con Lyra di Softeam (2015)
- tecnologie di estrusione blown film e testa piana - PROPLAST (2007)
- tecnologie di stampa flexo e rotocalco film flessibili – BFM (2006)
- tecnologie del RICICLO E MATERIALE BIO – COREPLA (2003)
- stage – 2 mesi - in Financial Accounting, Case Western Reserve University, Cleveland – USA (1995)
- corso in Teoria delle comunicazioni di massa – Newsmaking, Facoltà di Sociologia dell'Università degli Studi di Milano – relatore Dott. DiBella (1994)
- Laurea in Scienze Politiche indirizzo **Economico Aziendale** presso Scuola d'Azienda – Università degli Studi di Milano (1993)
- Congedato Tenente dopo Corso AUC Scuola Ufficiali Artiglieria Bracciano e Servizio Operativo a Udine (1992)
- Diploma di Maturità Scientifica, Liceo Statale di Gallarate, VA (1987)