



## Profilo professionale

Responsabile Commerciale motivato, con oltre 35anni di esperienza nella gestione impeccabile e continuativa di operazioni commerciali. In grado di occuparsi con perizia di budget, formare il personale e monitorare le procedure interne per massimizzare l'efficienza e bilanciare obiettivi di business e requisiti operativi.

## Hobby e interessi

- amo gli sport all'aria aperta , soprattutto camminare in montagna
- seguo corsi di pilates e nuoto
- amo leggere , andare ai concerti e alle mostre d'arte

## Capacità e competenze

- Strategie di up selling e cross selling
- Vendita B2C
- Tecniche di vendita
- Competenze B2B
- Strategie di marketing

## Esperienze lavorative e professionali

### Consulente Commerciale

2023.04 - Attuale

*ACI EDITORE, Origgio MI*

- Gestione costante del rapporto con la clientela Automotive attraverso un elevato livello di servizio e un'alta attenzione alla relazione con le Case Auto.
- Formazione e aggiornamento costante in termini di competenze e conoscenze legate al prodotto/servizio rappresentato.
- Fidelizzazione dei clienti acquisiti anche attraverso visite aziendali regolari e proposte di ampliamento e ottimizzazione delle offerte.
- Organizzazione di riunioni periodiche per analizzare e valutare i risultati economici raggiunti.

### Direzione Commerciale

2010.09 - 2023.01

*Ed. DOMUS, Rozzano MI*

- Dimostrazione di leadership organizzativa e collaborazione fattiva con i partner esecutivi nella definizione di obiettivi a lungo termine, strategie e politiche aziendali.
- Implementazione di offerte strategiche per migliorare la gamma di prodotti e servizi dell'azienda.Nello specifico la rivista Quattroruote, Ruoteclassiche, Tuttotrtrasporti, Autopro, Dueruote, Domus, Meridiani Montagne, Meridiani e area Professional.
- Conoscenza aggiornata delle tendenze più attuali relative ai settori e ai mercati dove operano i clienti allo scopo di dare forma a soluzioni e approcci innovativi.
- Direzione e supervisione di progetti di ottimizzazione del capitale al fine di espandere il proprio business footprint e guidare in tal modo la crescita degli utili.
- Sostegno al raggiungimento di una forte partnership tra industria e clienti con l'obiettivo di capitalizzare le opportunità e massimizzare il successo aziendale.

- Svolgimento dei compiti assegnati con attenzione e precisione.
- Esecuzione autonoma delle attività assegnate.
- Organizzazione e svolgimento del carico di lavoro in modo autonomo ed efficiente.
- Supporto e collaborazione con i colleghi nella gestione degli incarichi assegnati.
- Svolgimento degli incarichi assegnati con rapidità ed efficienza.
- Supporto ai colleghi nello svolgimento degli incarichi affidati.
- Organizzazione delle attività in base all'urgenza e al carico di lavoro assegnato.
- Ricerca della massima soddisfazione alle richieste della Direzione.

## Direzione Commerciale

1993.09 - 2010.03

*Publiscoop-Media 40, Castelfranco Veneto*

- Come Concessionaria del IL SOLE 24 h e ED DOMUS gestivo i prodotti con i dirigenti di riferimento e la forza vendita. (Quattroruote Regionali, Quattroruote Vendo&Compro, Tuttotrasporti , allegati aziende e turismo al Il Sole 24h
- Pianificazione delle attività e dei progetti di project management.
- Analisi dei dati relative alle vendite, ai fatturati e alle marginalità .
- Programmazione e pianificazione di riunioni e conferenze, comprese le chiamate in videoconferenza site-to-site, contribuendo in tal modo a semplificare le operazioni di business.

## Istruzione e formazione

---

Universita degli Studi di Perugia,  
Perugia

1985 - 1988

*Scienze Farmaceutiche : Erboristeria*

