

Stefano Marsiletti

Area Manager

Esperienza decennale come Area Manager
presso Multinazionali Italiane e Estere nei
settori Pneumatici e Sistemi di Fissaggio

Pirelli Tyre spa Milano

Gennaio 2009 - Dicembre 2015

Area Manager Business Unit Truck (Veicoli Industriali) Area Triveneto+Prov. Ferrara/Brescia /Mantova.
Rispondeva direttamente al responsabile vendite Mercato Italia ed era mia responsabilità :

Gestione coordinamento e controllo della forza di vendita (4/5 Account Manager dipendenti), attraverso affiancamento giornaliero presso tutta la clientela clientela dell'area svolgendo attività di vendita, promozione e marketing .

Gestione della clientela direzionale, clienti con fatturato superiore a 1,5mio €

Analisi e pianificazione degli obiettivi di vendita singoli e globali. Definizione delle stategie per il raggiungimento degli stessi

Gestione Credito. Verifica settimanale situazioni critiche, risoluzione eventuali problematiche per il mantenimento della relazione con la clientela. Attività di costante report con la direzione commerciale e amministrativa .

Gestione delle riunioni con Forza di vendita, per la promozione delle iniziative commerciali (campagne di vendita) incontri tecnici con la clientela e personale di Sede.

Controllo e produzione reportistica giornaliera/ settimanale vs Sede e da FDV, su andamento mercato , iniziative e azioni competitors .

Programmazione realizzazione eventi. Partecipazione a Fiere specialistiche di settore a livello e Nazionale e lanci prodotto a livello europeo. Creazione eventi locali per la promozione e consolidamento del Marchio.

Principali risultati : miglior incremento net sales 2013 vs 2012, riduzione sotto la soglia aziendale media giorni di pagamento, mantenimento numerica clientela retail e aumento clientela della distribuzione, importo scaduti praticamente nullo in % net sales , nessun turn over FDV negli ultimi5 anni .

Luglio 2005 Gennaio 2009

Account Manager Pirelli Tyre spa Business unit truck (Veicoli Industriali) Provincie di Trento/Bolzano/Belluno/Treviso

Rispondeva direttamente all'Area Manager Triveneto. Era mia responsabilità:

Gestione e ampliamento portafoglio clienti attivi, promozione e vendita pneumatici della gamma Veicoli industriali, gestione del credito, organizzazione e gestione eventi locali, istruzione e affiancamento con neoassunti.

Principali risultati raggiunti: Aumento clientela attiva. Aumento quota di mercato, riduzione drastica dello scaduto. Riduzione termini di pagamento medi.

Bemac srl Costruzioni metalliche e in allumino. Fonzaso (BL)

Gennaio 2002 Luglio 2005 - Titolare - Socio Amministratore

Gestione personale dipendente, Ricerca e acquisizione clientela, Attività di rilevazione in cantiere, progettazione , costruzione e posa in opera, partecipazione a fiere provinciali e extraprovinciali legate all'edilizia.

Pirelli Tyre spa Milano

Gennaio 2001 Dicembre 2001

Fleet Manager Businnes Unit Truck (Veicolo Industriale)Area Triveneto +Provincie di Ferrara e Bologna

Rispondeva direttamente alla Direzione Vendite Mercato Italia .Era mia responsabilità :

Mantenimento e aumento della clientela attiva nell'Area assegnata, Gestione rapporti con aziende di trasporto Pubblico, con rapporto diretto o triangolato con dealer di zona. Implementazione data base dedicato e vendita oltre che del prodotto nuovo, anche del prodotto ricostruito . Presentazione e vendita di servizi collaterali , come servizi assistenza convenzionati con ACI/Pirelli e prodotti di marketing.

Luglio 1999-Gennaio2000 - Area Manager Businnes Unit Truck (Veicoli Industriali) Area Triveneto

Ottobre 1997-Luglio 1999 - Account Manager Businnes Unit Truck (Veicoli Industriali) pro. Trento – Bolzano-Belluno

Fink srl Terlano (BZ) Gruppo Wurth

Gennaio 1990- Settembre 1997 - Area Manager Area triveneto nel settore artigianato per la vendita di sistemi di fissaggio , attrezzature, prodotti chimici, minuterie e elettroutensili.

Rispondeva direttamente al direttore vendite Italia, che a sua volta si relazionava con la direzione vendite del Gruppo Wurth Italia . Era mia responsabilità :

Costituzione di una nuova rete di vendita sul territorio assegnato, attività di ricerca , selezione e assunzione personale di vendita. Creazione e svolgimento, corsi di formazione tecnica sul prodotto e tecniche di vendita .Successivamente attività di affiancamento. Pianificazioni obiettivi di vendita, giro visite e strategie per il raggiungimento di essi. Gestione delle riunioni e partecipazione ad innumerevoli corsi di formazione interna.

Wurth srl Terlano (BZ)

Settembre 1984-Gennaio 1990 - Agente monomandatario.

IMCO ITALIA spa Cornate d'Adda (MI)

Maggio 1978–Agosto 1984 - Agente monomandatario, poi Responsabile vendite di zona provincie di Belluno e Treviso per la vendita diretta di prodotti casalinghi .

Istruzione: 1976 Maturità Tecnica Diploma di geometra.

Formazione: partecipazione ad innumerevoli corsi di formazione sia in Pirelli Tyre che nel gruppo Wurth , volti a migliorare ed approfondire : tecniche di vendite, sviluppo della leadership, processo di delega, gestione delle riunioni , miglioramento della Prestazione, Organizzazione e controllo. Coaching .

Conoscenze informatiche: Windows, Internet Explorer, Outlook expr., buona conoscenza di Word e di Excel .Utilizzo quotidiano di Internet . Conoscenza del sistema gestionale SAP .

Conoscenze Linguistiche: Francese scolastico, Inglese scolastico .

Ulteriori informazioni . Stato civile : coniugato . In possesso di patente B.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali, ai sensi del D.Lgs 196/2003 ad esclusivo uso di selezione di personale

Febbraio 2016

