

## **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 strategie 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 , attrezature, 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

