

Riccardo Fiorani

Nato a Milano il 01/06/1969 Milano

Residenza: ██████████

Stato civile: separato



Educazione scolastica

Aprile, 1998	Università Laurea in Economia e Commercio (magistrale) Università Cattolica del Sacro Cuore Indirizzo: CEA – Corso in Economia aziendale Punteggio: 92/110	Milano
Luglio, 1989	Scuole medie superiori: ITCSG – E Mattei Diploma di Geometra Punteggio: 52/60	Rho

Esperienza professionale

Marzo 2023-ad oggi

Mandelli srl

Azienda che opera in Italia ed all'estero, con sede a Piacenza nel settore della progettazione, produzione e installazione di Centri di Lavoro Orizzontali

Sales manager

Piacenza, Italy

Riporta al GM

I principali obiettivi fissati e gestiti personalmente:

- Raggiungimento del budget di vendita nel rispetto del margine di redditività secondo obiettivi della proprietà per macchine nuove sia in Italia che all'estero.
- Gestione operativa dell'ufficio commerciale
- Definizione del budget di spesa commerciale annuale, anche per investimenti strutturali (CRM, assunzioni di nuovi venditori ...)
- Ripartizione del budget di vendita tra i sales area manager
- Gestione di clienti direzionali.
- Pianificazione delle strategie di vendita dei venditori interni:
 - Sviluppo commerciale dei mercati assegnati tramite rete di agenzie, dealer e vendita diretta.
 - Sviluppo e gestione e monitoraggio dei risultati conseguiti dagli area manager, dalla loro rete di vendita e dai rivenditori, all'interno dell'area di vendita assegnata.
 - Pianificazione delle strategie per lo sviluppo di nuovi mercati; apertura di nuove sedi all'estero, collaborazione e Join Ventures con rappresentanti locali, ecc.
- Miglioramento e sviluppo della rete di assistenza anche con i servizi decentrati.
- Gestione del rapporto con la stampa nazionale e locale estesa ai periodici della macchina utensile. Cura e realizzazione (in outsourcing) dei principali strumenti promozionali e di marketing: sito web, social network, rinnovo e aggiornamento cataloghi, ritiro dei vecchi modelli di macchina, analisi della concorrenza su qualità-prezzo e quote di mercato rilevanti.
- Gestione e organizzazione di fiere nazionali ed internazionali anche con il supporto di rivenditori e rappresentanti locali
- Le attività di vendita sono sempre svolte in stretto contatto con la funzione

finanziaria per verificare l'apertura dei crediti, l'emissione di garanzie bancarie, la conferma dei pagamenti ricevuti e soprattutto il rispetto delle tempistiche nel rispetto dei termini contrattuali. Inoltre, la verifica della documentazione formale dei contratti, delle condizioni di vendita, della fidejussione bancaria e delle linee principali L / C, nonché la conformità della documentazione di spedizione alle regole contrattuali.

- Le attività di vendita richiedono uno stretto collegamento con l'ufficio tecnico al fine di trasferire le corrette informazioni per una corretta progettazione e realizzazione nel rispetto degli ordini. In questo campo ho sviluppato una buona conoscenza degli aspetti ingegneristici legati alle macchine utensili (tema meccanico in particolare).
- Il campo di applicazione dei macchinari è ampio e coinvolge i seguenti settori: aeronautico, aerospaziale, eolico, valvole oil & gas, turbine per la produzione di energia, generatori AC, cantieri navali, dumpers, ferroviario, meccanica generale, difesa, stampi e matrici, nucleare, motori diesel, industria tubiera, chimica, trasmissione meccanica.

Dal 2006 – marzo 2023

Mario Carnaghi Spa

Azienda che opera in Italia ed all'estero, con circa 60 dipendenti in e fatturato variabile tra 12-20Mln €. Sede a Olgiate Olona. Opera nel settore della progettazione, produzione e installazione di macchine utensili non di serie.

Giugno 2010 – marzo 2023

Sales manager

Olgiate Olona, Italy

Riporta al CEO

I principali obiettivi fissati e gestiti personalmente:

- Raggiungimento del budget di vendita nel rispetto del margine di redditività secondo obiettivi della proprietà per macchine nuove sia in Italia che all'estero.
- Gestione operativa dell'ufficio commerciale composto da tre venditori, una segretaria e tutta la rete vendita, diretta o indiretta.
- Definizione del budget di spesa commerciale annuale, anche per investimenti strutturali (CRM, assunzioni di nuovi venditori ...)
- Ripartizione del budget di vendita tra i sales area manager
- Monitoraggio mensile delle performance di vendita e revisione trimestrale dei dati di vendita
- Azioni speciali per correggere le performance di vendita al fine di raggiungere l'obiettivo di budget.
- Gestione di clienti direzionali. Tra gli altri General Electric, Finmeccanica, AVIC (Cina), Danieli Group, Siemens (Russia)
- Le principali aree di vendita che gestisco direttamente sono: Italia, Cina, Russia ed ex URSS, Nord Europa
- Pianificazione delle strategie di vendita dei venditori interni:
 - Sviluppo commerciale dei mercati assegnati tramite rete di agenzie, dealer e vendita diretta.
 - Sviluppo e gestione e monitoraggio dei risultati conseguiti dagli area manager, dalla loro rete di vendita e dai rivenditori, all'interno dell'area di vendita assegnata.

- Pianificazione delle strategie per lo sviluppo di nuovi mercati; apertura di nuove sedi all'estero, collaborazione e Join Ventures con rappresentanti locali, ecc.
- Miglioramento e sviluppo della rete di assistenza anche con i servizi decentrati.
- Gestione del rapporto con la stampa nazionale e locale estesa ai periodici della macchina utensile. Cura e realizzazione (in outsourcing) dei principali strumenti promozionali e di marketing: sito web, social network, rinnovo e aggiornamento cataloghi, ritiro dei vecchi modelli di macchina, analisi della concorrenza su qualità-prezzo e quote di mercato rilevanti.
- Supporto come punto di congiunzione tra il servizio post-vendita, la manutenzione e la messa in servizio dei macchinari e l'utente finale / rivenditore.
- Gestione e organizzazione di fiere nazionali ed internazionali (3-4 all'anno) anche con il supporto di rivenditori e rappresentanti locali
- Le attività di vendita sono sempre svolte in stretto contatto con la funzione finanziaria per verificare l'apertura dei crediti, l'emissione di garanzie bancarie, la conferma dei pagamenti ricevuti e soprattutto il rispetto delle tempistiche nel rispetto dei termini contrattuali. Inoltre, la verifica della documentazione formale dei contratti, delle condizioni di vendita, della fidejussione bancaria e delle linee principali L / C, nonché la conformità della documentazione di spedizione alle regole contrattuali.
- Le attività di vendita richiedono uno stretto collegamento con l'ufficio tecnico al fine di trasferire le corrette informazioni per una corretta progettazione e realizzazione nel rispetto degli ordini. In questo campo ho sviluppato una buona conoscenza degli aspetti ingegneristici legati alle macchine utensili (tema meccanico in particolare).
- Il campo di applicazione dei macchinari è ampio e coinvolge i seguenti settori: aeronautico, aerospaziale, eolico, valvole oil & gas, turbine per la produzione di energia, generatori AC, cantieri navali, dumpers, ferroviario, meccanica generale, difesa, stampi e matrici, nucleare, motori diesel, industria tubiera, chimica, trasmissione meccanica.
- Risultati e realizzazioni:
 - Dal 2006 ho venduto personalmente macchinari per un valore complessivo di ca. 96 milioni di euro
 - Dal 2010, in qualità di direttore commerciale, ho venduto personalmente macchinari per un valore complessivo di 59 milioni di euro
 - Il contratto con maggior valore che abbia firmato è di 9,3 Mln € (nel 2016) per la vendita di nr. 2 macchinari in Belgio alla compagnia ferroviaria statale (INFRABEL)
 - Dal 2012 al 2020 ho sviluppato il mercato cinese con la vendita di 22 macchinari in diversi campi di applicazione e località.
 - Formazione a reti di vendita estere in lingua inglese (da 5 a 100 partecipanti)
 - Durante la pandemia Covid-19 ho negoziato personalmente nr 3 contratti per un valore complessivo di 9 Mln € tramite videoconferenza, rispettivamente con clienti indiani e russi. Parallelamente ho condotto la pre-accettazione di nr 2 macchinari di grandi dimensioni (8 metri di altezza) nella nostra officina in teleconferenza con un cliente turco e uno indiano anche utilizzando un drone con telecamera. Il successo delle pre-accettazioni ha sbloccato il pagamento della L / C. L'adattamento intelligente ai nuovi scenari è un'abilità necessaria.

2006 – Giugno 2010

Sales area manager

Riporta al Sales Manger

- Sviluppo delle vendite e della rete di vendita (agenzie e dealer oltre che vendita diretta) nei mercati assegnati (Italia, Cina, Russia, Nord Europa).
- Aree secondarie di vendita: USA, Iran, South Korea
- Le attività di vendita erano sempre in connessione con le altre funzioni dell'azienda, come il reparto finanziario, l'ufficio tecnico, il reparto produzione e amministrazione.

Risultati e realizzazioni

Vendite per 37 Mln€ in quel periodo di tempo

2004 – 2006

SAFECAR Spa - Automotive

Azienda operante nel settore Automotive con 15 dipendenti solo in Italia e un fatturato di 4Mln €. Sede a Vimercate. L'azienda era specializzata nella fornitura di assicurazioni post-vendita su auto di seconda mano.

Project Manager

Vimercate, Italy

Riporta al CEO

Il mio compito è stato quello di sviluppare un format di franchising e promuovere lo sviluppo della rete per i servizi automobilistici in Italia: assicurazioni, garanzie, compravendita auto, passaggio di proprietà, accessori per la cura dell'auto.

Risultati e realizzazioni

- Il format fu pronto in 6 mesi
- Il negozio Master franchisor era pronto 9 mesi dopo

1996 – 2004

FCB SIM Spa - Milano, financa

Una società operante in investimenti in titoli per privati e con 50 dipendenti solo in Italia. Sede a Cremona, uffici a Milano

Donsulente finanziario

Milano, Italy

Riporta al sales manager

Principali responsabilità:

- Promuovere gli investimenti in titoli in base al profilo del cliente e alle aspettative di Guadagno
- Lavoro B2C, basato sulla gestione delle relazioni e sulla pianificazione finanziaria

Risultati:

- 4 Mln € raccolta fondi
- Piu di 80 clienti in Italia

Corsi professionali

- Corso intensivo di francese
One-to-one, lettura, scrittura e dialogo, durata di 6 mesi (2014)

Conoscenza software

Eccellente conoscenza dell'ambiente windows Excel, Word, Power Point, Publisher.

Social media per scopi lavorativi: Facebook, Youtube, Instagram, Whatsap, Wechat, Messenger

Profilo personale

Posseggo una forte propensione al business, percependo i risultati degli affari in base alle condizioni in cui si sviluppano. Questa caratteristica, unita ad una forte curiosità per il "nuovo", richiede grande apertura e sensibilità ai dettagli.

Apprezzo molto gli ambienti di lavoro internazionali, per la visione e per i meccanismi di produzione-scambio, questi da sempre arricchiscono il bagaglio culturale.

Interessi

Sport: maestro di kick boxing; mi alleno con costanza; ho corso alcune mezze maratone

Libri: lettura

Mindfulness

Musica: Sono chitarrista da sempre

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del art. 13 GDPR 679/16 –

Riccardo Fiorani