

Curriculum vitae
Dott Andrea Canafoglia Venturini



Dati personali

Età 51 anni data di nascita 23-05-1971

Luogo di Nascita: Roma [REDACTED]

Studi

Laurea : Economia e commercio
presso l' *Università Cattolica di Milano*

Maturità scientifica
presso il liceo Falcone e Borsellino di Arese (Milano)

Lingue straniere : Inglese fluente
(shenker 63 unit, wall street)

Conoscenza Informatiche

Pacchetto Office, utilizzo Excel
e power point in modo avanzato .

Esperienze Lavorative

01-03-2021 in Corso

Direttore Generale UNIONSIGN GROUP

Gruppo industriale specializzato nella produzione di arredamento e soluzioni di comunicazione per il retail specializzato, grande distribuzione e settore alberghiero.

Gestione dei reparti aziendali e coordinamento delle attività di marketing e commerciali.

Rapporti commerciali in Italia e all'estero

16.09-19 al 30-02-2021

Sales development and marketing director ZAF S.p.A.

Industria specializzata nell'arredo commerciale per grande distribuzione , retail specializzato e soluzioni espositive

Mercato sia industriale , sia rivenditori e gdo.

Mansioni : sviluppo commerciale rivolto alle *industrie* in diverse categorie merceologiche (luxury, cosmesi, farmaceutico, food&beverage, tecnico, elettronico, etc) – sviluppo progetti display, category e windows

Gestione e acquisizione di nuovi *rivenditori* specializzati nel settore arredamento home&office e arredo negozi

Sviluppo e contatti con catene della *grande distribuzione* , distribuzione organizzata, franchising , etc

Promozione su *studi di architettura* ed agenzie di comunicazione

Coordinamento di agenti e supporto marketing ai commerciali diretti.

Creazione di strumenti di comunicazione catalogo, sito, eventi, newsletter, etc. Analisi ed implementazione nuovi prodotti - Frequenti viaggi in Italia e all'estero

01.07.11 - 15.09.19

Sales e Marketing Manager della ROBOTS SPA.

Industria arredamento , retail design , contract

Creazione e produzione di soluzioni espositive, arredamento, negozi .

Mansioni: commerciale, new business, gestione dei key customers e coordinamento dei commerciali per la vendita di espositori e soluzioni di visual merchandising

Vendita business to business in Italia e all'estero (Europa) - industrie su molteplici settori : luxury, cosmetico, farmaceutico, ristorazione, elettronico, food, etc. Rapporti commerciali con direttori marketing , uffici acquisti, amministratori delegati, agenzie di pubblicità e studi di architettura.

Gestione totale dei progetti e coordinamento di tutti i reparti aziendali (creatività, design center, ingegnerizzazione, preventivi, produzione, amministrazione, logistica)

Attività e coordinamento per business development, sviluppo delle politiche commerciali, marketing e realizzazione di action plan. Partecipazioni a fiere , frequenti viaggi in Italia ed estero

01.07.09 31.06.11 -

Direttore Commerciale e Marketing per la divisione arredo design mobili e complementi per casa ed ufficio della ROBOTS SPA. Gestione di 14 agenzie di rappresentanza in Italia (agenti plurimandatari), nr. 10 agenti in Europa e distributori Giappone, Usa, Australia

01.12.07-31.06.09

Direttore commerciale e Marketing del Gruppo SEGNO illuminazione di design, gestione e sviluppo della rete commerciale italiana (agenti plurimandatari) ,degli agenti esteri oltre che di distributori in Asia ed in America.

Gestione dell'immagine aziendale, cataloghi, materiali di comunicazione, stand e fiere di settore. Gestione della struttura interna customer service, area marketing ed export manager.

01.10.05 -31.11.07

Sales e marketing manager per i prodotti di consumo (inchiostri, foil, materiali chimici) per WILLETT / VIDEOJET, società italiana di DANAHER Corp.

Multinazionale Americana quotata allo S&P500 a New York.

Responsabile per tutte attività commerciali e marketing del parco macchine installato e dei relativi materiali di consumo (inchiostri, top up, foil, etc) . Società operante nella produzione di macchine per la codifica dei prodotti (stampanti, etichettatrici, laser) . Gestione diretta di quattro risorse umane e supporto a tutta la forza vendita (key account). Sviluppo delle politiche e procedure aziendali tramite metodologia Kaizen. Analisi budget e realizzazione di strumenti commerciali atti alla fidelizzazione della clientela. Applicazione di strumenti di vendita tramite studio del ritorno sugli investimenti, studio dei pod (point of difference tramite benchmarking) e monetizzazione dei benefici.

Corsi e attestati in transactional process improvements (DBS – Danaher business system - metodologia kaizen) sia in Italia che in Germania.

01.03.03 - 31.09.05

National Key Account per il gruppo RELCO Spa, industria specializzata nella produzione di componenti elettronici (trasformatori, varialuce, ballast, sensori, etc) per l'illuminazione.

Responsabile per tutte le attività commerciali in Italia nel settore business to business. Studio di nuovi settori e applicazioni, sviluppo di nuovi clienti, gestione delle risorse del customer service, rapporti tecnico commerciali con le principali industrie nel settore dell'illuminazione, refrigerazione, nautico, mobile, etc.

01.09.01 - 30.02.03

Direttore commerciale e marketing della FABBIAN TRE
Illuminazione - gestione della rete agenti plurimandatari Italia ed Estero – gestione di distributori in Asia – Giappone- America
Realizzazione dei materiali di comunicazione cataloghi, fiere e promozioni. Frequenti viaggi in Italia ed all'estero

01.10.00 - 31.08.01

Area Manager per la NITTO Corporation, multinazionale giapponese specializzata nella produzione di adesivi e materiali plastici (biadesivi, film plastici, foam, ect). Fatturato 1500 ml euro, 3000 dip, settore chimico. Corso nei head quarter in Belgio per conoscenza prodotti, mercati, e tecniche di vendita, strumenti di reportistica b.o.i.s (business, opportunities, information, system) e di previsioni di vendita. Responsabile per le aree Triveneto e Toscana, sviluppo di nuovi clienti, fidelizzazione e partecipazione allo sviluppo di nuovi prodotti. Campi di applicazione : elettronica, cartiere, grafica, meccanica, etc

01.03.99 -31.09.00

Area Manager per la Trastitalia spa, società produttrice di componenti elettronici ed elettromeccanici per l'illuminazione.
Gestione delle aree Lombardia, Triveneto, rapporti tecnico commerciali con industrie nel settore dell'illuminazione e gestione di tre grossisti specializzati nella vendita a industrie di medio piccole dimensioni.

Stage

01.09.98-31.02.99

Account Assistant presso PROMOTION ITALIA Spa,
Agenzia di comunicazione specializzata in marketing mix.
Studio delle tecniche promozionali al consumo partecipazione ai gruppi di lavoro per la realizzazione di campagne promozionali di grandi clienti
Attestato di master al promostage 98 in tecniche promozionali.

Interessi

Teatro, design, cucina

Sport Nuoto, palestra

Cordiali saluti

Andrea Canafoglia Venturini