



Curriculum Vitae

Gino Vestali

Sales and Marketing Manager

Via San Pio X, 38
35010 Vigodarzere, Padova
Italy
Cell. +39 347 2309200
Vestali.gino@gmail.com

Linkedin:
www.linkedin.com/in/gino-vestali

www.rialteam.com

PROFILO

Esperienza, Professionalità e Flessibilità, tre caratteristiche che sintetizzano la mia esperienza lavorativa.

Entrare in nuovi mercati con prodotti esistenti o nuovi sono importanti fattori di successo per le aziende in crescita. Grazie alla mia esperienza e rete di contatti posso fornire il supporto manageriale per espandere le vendite in nuovi mercati tra i quali, a titolo esemplificativo, Spagna, Portogallo, Francia, Germania, Russia, Paesi del Golfo e U.S.A. Aiutare a individuare le soluzioni compatibili con i gli obiettivi aziendali e acquisire familiarità con le principali forme di penetrazione in nuovi mercati:

- Esportazione diretta,
- Distributore,
- Rappresentanza commerciale.

ESPERIENZA

RESPONSABILE COMMERCIALE, LIMES CONSULTANCY LLC

New York, NY, U.S.A.

Sviluppo commerciale e consulenza di marketing

Luglio 2017 - Presente

L'esportazione è estremamente impegnativa ma eccezionalmente gratificante se preparata, pianificata ed eseguita correttamente.

Limes Consultancy è parte attiva di un ampio network internazionale, che coinvolge professionisti della gestione aziendale, vendite e marketing. Limes Consultancy fornisce gli strumenti per realizzare le strategie di marketing e vendita appropriate e inoltre seleziona le risorse migliori per potenziare il team commerciale.

Sono attualmente responsabile per i seguenti Paesi:

- Germania, Francia, Spagna e Portogallo.
- Russia ed Europa Orientale.
- Paesi del Golfo.

RESPONSABILE COMMERCIALE, SILCART S.p.A.

Impermeabilizzazione e protezione dal fuoco dell'isolamento termico

Treviso, Italia

Settembre 2017 - Agosto 2018

Il Gruppo costituisce una Società per la distribuzione di una nuova gamma di prodotti innovativi. Durante il periodo di lancio l'azienda ha scelto di assumere un direttore vendite e marketing per formare lo staff, definire le strategie e pianificare il lancio nel modo più rapido ed efficace possibile.

- Ricerca dei distributori e definizione degli accordi utilizzando l'ampia rete di contatti a livello internazionale.
- Selezione e partecipazione a fiere commerciali per generare nuovi leads.
- Formazione dei dipendenti su nuovi prodotti, servizio clienti e tecniche di vendita.

RESPONSABILE COMMERCIALE, LIMES CONSULTANCY
New York, NY, U.S.A.
Sviluppo commerciale e consulenza di marketing
Luglio 2017 – presente

EXPORT MANAGER, PROFILPAS S.p.A.
Profili decorativi e protezione per pavimenti e rivestimenti
Padova, Italia
Settembre 2001 - giugno 2017

Responsabile della definizione e del raggiungimento degli obiettivi commerciali dell'azienda, attraverso la gestione di un team di venditori e la pianificazione delle attività necessarie, tra le quali: assegnare i territori di vendita, fissare gli obiettivi, stabilire i programmi di formazione, coordinare le 9 filiali estere e i rappresentanti di vendita in tutto il mondo.

Mansioni:

- Stabilire obiettivi specifici ed eseguire strategie dettagliate per raggiungerli.
- Responsabile del reclutamento e della formazione dei responsabili di filiale, rappresentanti e personale di vendita.
- Favorire e gestire le relazioni con il personale di vendita diretto e indiretto, clienti e i numerosi contatti nei diversi Paesi e filiali.
- Analizzare i dati, pianificare le attività, elaborare previsioni, reporting e monitoraggio.
- Gestione degli obiettivi di vendita e del credito ai clienti.
- Implementazione delle strategie "key accounts".
- Favorire il raggiungimento o superamento degli obiettivi di area attraverso l'assistenza e la formazione dei responsabili di filiale, rappresentanti e personale di vendita interno.
- Apertura di nuove filiali nuovi all'estero tra le quali Croazia, Repubblica Ceca, Russia e Emirati Arabi Uniti.
- Aumento del fatturato nelle aree di mia competenza: dal 2002 al 2016 è stato del 200% distribuito in oltre 70 Paesi. Da 5 a oltre 16 milioni di Euro le vendite consolidate nel 2016 (oltre il 65% del fatturato complessivo della società).

RESPONSABILE COMMERCIALE, DAL DEGAN S.p.A.
Macchine e attrezzature per il giardinaggio
Vicenza, Italia
Settembre 1999 - agosto 2001

DAL DEGAN

Responsabile delle attività internazionali con l'incarico della definizione e direzione della strategia di marketing, oltre a presiedere e monitorare il ciclo di vendita.

Mansioni:

- Identificare e generare nuovi contatti attraverso il networking e il marketing.
- Gestire il ciclo di vendita dall'inserimento dell'ordine alla sua spedizione.
- Aumentare il margine con una gestione efficace dei listini.
- Redazione e analisi dei dati di vendita.
- Gestione del credito in linea con gli obiettivi aziendali.
- Sviluppo e implementazione di nuovi sistemi amministrativi.

CONTROLLO GESTIONE VENDITE, MASCHIO GASPARDO S.p.A.
Attrezzature agricole

Padova, Italia
Gennaio 1998 - agosto 1999

Responsabile di 15 Area Managers, in particolare delle vendite, dei margini e sul controllo dei costi. il tutto in linea con gli obiettivi dell'azienda.

Mansioni:

- Elaborare analisi di mercato e della concorrenza.
- Supervisionare i 15 area managers.
- Assistere il personale di vendita nella determinazione del prezzo e nella preparazione delle proposte ai clienti.
- Individuare e risolvere proattivamente le problematiche.
- Comunicare regolarmente con i clienti e contatti più significativi.
- Verificare le prestazioni del personale di vendita.

RESPONSABILE COMMERCIALE, ELEMATIC S.r.l.

Sistemi di cablaggio e fissaggio

Padova, Italia

Sett. 1988 - Dicembre 1997

Responsabile della gestione del processo di vendita, dall'opportunità iniziale fino al consolidamento di nuovi canali di distribuzione.

Coordinamento delle varie fasi che concorrono a creare la supply chain per assicurare le prestazioni e l'efficienza richieste per i progetti e clienti importanti.

Mansioni:

- Gestire e motivare organizzazioni di vendita di grandi dimensioni.
- Elaborare le strategie di **marketing**.
- Massimizzare i profitti attraverso l'uso efficace della forza vendita e del processo di gestione.
- Partecipazione a fiere e convegni in tutta Europa.
- Garantire le scadenze e gli obiettivi pur mantenendo un'elevata qualità del servizio.
- Elaborazione di strategie e tecniche per il raggiungimento degli obiettivi di vendita.
- Identificare nuove opportunità di business all'interno di determinati settori di mercato.
- Incremento delle vendite del 700%, tra il 1988 e il 1997, da 10 a 85 miliardi di lire nel 1997.

FORMAZIONE



DIPLOMA
SDA Bocconi – 1998

DIPLOMA
ITC Calvi - 1985-1988

Corsi di formazione e aggiornamento di vendita e marketing.

Ragioniere e Perito Commerciale.

LINGUE

ITALIANO		Madrelingua
INGLESE		Avanzato
FRANCESE		Intermedio
SPAGNOLO		Pre-intermedio

COMPETENZE

Comunicazione
Autocontrollo
Capacità di prendere decisioni
Time Management
Empatia

Gestione e risoluzione dei conflitti
Leadership
Adattabilità
Teamwork
Creatività