

Armando Gervasuti

tel: 3280019939

agervasuti@yahoo.it

Sestiere di Santa Croce 1357, 30135, Venezia, VE

Data di nascita: 19 giu 1975 a Venezia

Patente di guida: cat. B



PROFILO PROFESSIONALE

Professionista caratterizzato da capacità di negoziazione e gestione di progetti complessi. Abile nel coordinamento di team operanti nell'ambito commerciale.

Manager da oltre 25 anni nel settore commerciale. Professionista dinamico e ambizioso con approccio proattivo ed orientato alla risoluzione dei problemi. Possiede competenze commerciali sia nello sviluppo della rete di vendita sia nello sviluppo dei prodotti e del mercato di riferimento. Capace di trovare soluzioni innovative per raggiungere gli obiettivi di business che gli vengono assegnati, anche mediante l'uso di brainstorming di squadra. Capace di motivare i collaboratori di cui è responsabile.

CAPACITÀ E COMPETENZE

Competente Linguistiche:

- Lingua madre: Italiano
- Altre lingue: Inglese, Francese

Competenze digitali:

- Conoscenza e applicazione del pacchetto Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint).
- Conoscenza ed utilizzo delle principali piattaforme di videoconferenza e software per webinar (Google Meet, Zoom, Microsoft Teams, etc.)

Competenze comunicative:

- Capacità di lavorare in team: abitudine a collaborare con colleghi e

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

03/2022 - Ad Oggi

Product Manager

Franchise Master Holding Srl | Italia

- Gestione e sviluppo del team affidato.
- Sviluppo business.
- Pianificazione delle attività lavorative nel rispetto delle tempistiche richieste.
- Problem solving operativo.
- Creazione e fidelizzazione di un nutrito portafoglio clienti garantendone la completa soddisfazione.
- Utilizzo di metodologie comunicative capaci di facilitare la relazione con i diversi interlocutori.
- Esecuzione rapida e precisa delle attività assegnate.
- Organizzazione di fiere di settore e messa a punto di materiali promozionali.
- Definizione di modalità operative finalizzate al raggiungimento degli obiettivi assegnati.
- Risultati ottenuti: incremento fatturato e apertura del mercato in nuove regioni

12/2019 - 02/2022

Area Manager

AMC Italia Spa | Emilia Romagna, Marche, Abruzzo, Umbria

- Supporto ai responsabili di gruppo nella gestione delle attività operative.
- Agevolazione del processo di reclutamento in azienda e dell'allineamento della rete di vendita alla vision e alla mission dell'organizzazione.
- Pianificazione della formazione commerciale rivolta ai responsabili di gruppo e in generale a tutta la rete vendita.
- Sviluppo di strategie orientate al raggiungimento degli obiettivi prefissati.
- Definizione dei processi di reclutamento, selezione e valutazione dei candidati.
- Supporto ai manager al fine di garantire il rispetto delle politiche organizzative.
- Sviluppo della rete commerciale orientato all'incremento della competitività aziendale.
- Realizzazione e implementazione dei corsi di formazione volti a sviluppare le competenze dei venditori e responsabili di gruppo.
- Sviluppo delle strategie di promozione dell'immagine aziendale.
- Sviluppo della motivazione dei collaboratori.
- Organizzazione di fiere di settore e creazione del materiale promozionale.
- Risultati ottenuti: incremento fatturato e numero collaboratori

10/2012 - 11/2019

Regional Manager

clienti per raggiungere obiettivi comuni.

- Capacità di ascolto e mediazione: esperienza nella gestione di relazioni interpersonali e nella risoluzione di conflitti.
- Public speaking: abitudine a parlare in pubblico per insegnare, presentare progetti, meeting, conferenze.
- Capacità di negoziazione: esperienza nella gestione di trattative con clienti, fornitori e partner commerciali.

Competenze organizzative e gestionali:

- Capacità di gestione e coordinamento di team di lavoro.
- Abilità nella pianificazione e gestione di progetti rispettando scadenze e obiettivi.
- Problem solving e capacità decisionali in situazioni complesse.
- Esperienza nell'organizzazione di eventi, riunioni, attività operative, fiere, stand.
- Gestione delle risorse economiche e umane.

Competenze tecniche:

- Esperienza nella progettazione e conduzione di corsi per lo sviluppo di competenze commerciali.
- Abilità nella gestione di gruppi in contesti formativi, favorendo il coinvolgimento attivo dei partecipanti.

AMC Italia Spa | Emilia Romagna, Marche

- Vedi descrizione sopra

11/2010 - 10/2012

Top Leader Manager

AMC Italia Spa | Venezia, Padova, Treviso

- Organizzazione del lavoro e ottimizzazione delle tempistiche.
- Esecuzione rapida e precisa delle attività assegnate.
- Sviluppo delle attività orientate alla soddisfazione del cliente.
- Consulenza al cliente nella scelta di soluzioni idonee alle proprie specifiche necessità.
- Pianificazione e esecuzione di presentazioni di prodotti o servizi presso le abitazioni dei clienti.
- Organizzazione di fiere di settore e creazione del materiale promozionale.
- Formazione di nuovi membri del team di vendita.
- Vendita mirata alla fidelizzazione e all'acquisizione di nuovi clienti.
- Dimostrazione delle qualità dei prodotti presso il domicilio del cliente.
- Risultati ottenuti: incremento fatturato e numero collaboratori

06/2005 - 11/2010

Team Leader

AMC Italia Spa | Venezia e provincia, VE

- Coinvolgimento del team in attività che favoriscano lo sviluppo e la collaborazione professionale.
- Monitoraggio delle attività dei collaboratori.
- Gestione della programmazione del lavoro settimanale.
- Gestione della comunicazione e degli eventuali conflitti interni al team.
- Allenamento del team al raggiungimento di obiettivi sempre più ambiziosi.
- Sviluppo di uno spirito di squadra.
- Supervisione quotidiana delle attività del team anche mediante affiancamento.
- Partecipazione agli eventi di aggiornamento e formazione professionale.
- Risultati ottenuti: incremento fatturato e rete di vendita

06/2000 - 06/2005

Responsabile di zona e venditore

AMC Italia Spa | Venezia

- Costruzione e consolidamento delle relazioni strategiche con clienti.
- Monitoraggio e gestione del budget di zona.
- Attività di promozione del marchio.
- Sviluppo del portafoglio clienti.
- Gestione e sviluppo della rete vendita.
- Coordinamento del team di vendita, anche mediante formazione ed il supporto sul campo.
- Attività di reclutamento dei nuovi collaboratori costante.
- Partecipazione a corsi di aggiornamento.
- Consulenza al cliente.
- Formazione di nuovi membri del team di vendita, trasmettendo tecniche e strategie di vendita.
- Vendita mirata alla fidelizzazione e all'acquisizione di nuovi clienti.
- Accurata preparazione degli appuntamenti di lavoro mediante la ricerca di potenziali clienti e mercati.
- Risultati ottenuti: incremento fatturato, nuova rete di vendita e apertura sede commerciale
- Consolidata conoscenza del prodotto e aggiornamento costante in materia.
- Contatto telefonico di potenziali clienti.
- Risultati ottenuti: crescita del fatturato e consolidamento e crescita del numero collaboratori

03/1998 - 06/2005

Consulente e venditore

AMC Italia Spa | Venezia

- Assistenza clienti nella risoluzione di problemi.
- Analisi dei bisogni della clientela.
- Analisi del grado di soddisfazione del cliente al termine delle consulenze.
- Cura, gestione e sviluppo del rapporto con il cliente.
- Affiancamento dei colleghi esperti per acquisire nuove competenze e migliorare la propria performance.
- Contributo al raggiungimento degli obiettivi aziendali mediante collaborazione attiva con la squadra.
- Svolgimento delle attività prestando cura ai dettagli.
- Utilizzo di una comunicativa capace di facilitare la relazione con i clienti ed i collaboratori.
- Esecuzione rapida delle attività assegnate.
- Interazione positiva con clienti problematici, contribuendo a costruire rapporti professionali proficui e duraturi.
- Raggiungimento di obiettivi di vendita, grazie a alla conoscenza approfondita del prodotto.
- Risultati ottenuti: crescita del proprio fatturato personale e inserimento di nuovi collaboratori.

09/1993 - 03/1997

Addetto ai servizi Ufficio stampa

Biennale di Venezia | Venezia

- Collaborazione con i responsabili per le campagne pubblicitarie.
- Collaborazione nell'organizzazione di conferenze stampa.
- Assistente nelle varie mansioni richieste dalla Direzione
- Gestione della consegna dei biglietti gratuiti alle Autorità ed ai Special Guest invitati dalla Biennale.
- Attività di Centralino e segreteria.
- Collaborazione con Biennale d'Arte, Biennale Architettura e Biennale Mostra del Cinema.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Università degli studi Di Padova | Padova

Storico Politico

06/1993

ITC Paolo Sarpi | Venezia

Diploma Perito commerciale IGEA valutazione 50/60: Commerciale, Aziendale

Corso di Leadership e Gestione individuale

Corso di leadership

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali