



ALESSANDRO CAMAGNI

+ 39 335 - 8216983

alessandro.camagni@studioimmagine.tv

Via Monte Sabotino 57 -20037 - Paderno D. (Mi)

08-05-1971



Profilo

La crescita in una famiglia di tradizione commerciale mi ha portato ad avere e sviluppare spiccate doti di propensione al contatto umano e alle capacità di relazione, con forte propensione al dinamismo e al parlare in pubblico.

Completano il profilo:

buona presenza, l'educazione, le capacità organizzative, di problem solving, oltre alla creazione e all'uso dei media/supporti dedicati alla formazione, alla vendita, al marketing nonché un forte senso di ambizione.

Le esperienze maturate sino ad oggi, mi consentono di relazionarmi efficacemente con persone sia all'interno che all'esterno dell'azienda.

Lo spirito di iniziativa e la capacità di organizzarsi e organizzare per rispettare le scadenze mi accompagnano nello svolgimento quotidiano del mio lavoro.

Tensione al risultato, forte capacità di analisi, abilità nel vedere l'insieme, un approccio meditato e oculato ai contesti, sono alcune delle mie skills principali.

Disponibile sia come consulente con partita iva, sia come assunzione.

Esperienze professionali - Attuale occupazione.

Responsabile Sales c/o R.C.M. - Everlinespa - Nee Make Up Milano

Rispondendo direttamente alla proprietà, definisco le strategie di breve e medio periodo delle vendite per valorizzare il catalogo di prodotti e per aumentare le quote del mercato sul territorio nazionale, ridisegnando la rete vendite sviluppando nuovi modelli commerciali di vendita e approccio al cliente.

Supporto praticamente la forza vendite nell'implementazione delle attività commerciali, sia in termini di affiancamento che di formazione.



ALESSANDRO CAMAGNI

+ 39 335 - 8216983

alessandro.camagni@studioimmagine.tv

Via Monte Sabotino 57 -20037 - Paderno D. (Mi)

08-05-1971

SALES MANAGER - SIRIUS SRL /FACTORYSPA – 2016 - 2018

Creazione, sviluppo, gestione e organizzazione della rete vendita aziendale.

In particolare, dal processo di selezione alla formazione del Team, dalla organizzazione all'affiancamento operativo sul territorio.

Definizione e implementazione di un ciclo di vendita aziendale.

Definizione di un protocollo strategico di lavoro finalizzato alla creazione di una vera e propria *Brand Immersion Experience* per il cliente nuovo , potenziale e per la rete commerciale. Ideazione e realizzazione di piani di formazione imprenditoriale per i clienti con implementazione e sviluppo di un percorso formativo riservato agli imprenditori, ai titolari e alle SPA Manager.

Ad esempio: tecniche di vendita, storytelling, cerimoniale della vendita, gestione aziendale, etc. Ideazione, sviluppo, implementazione e monitoraggio dei KPI del ciclo di vendita aziendale.

IMPRENDITORE - STUDIO IMMAGINE SNC -PADERNO D. (MI) – IN CORSO

Socio di una impresa da anni operante nel settore Beauty .

BUSINESS COACH - SETTORE BEAUTY – 2008 - 2016

Consulenza e formazione per distributori/concessionari/aziende e clienti diretti, appartenenti al settore Beauty (parrucchieri ed estetica).

Selezione, formazione e affiancamento della rete vendita con definizione della strategia di vendita attraverso canvass mensili/bimestrali per i concessionari.

Sviluppo e monitoraggio dei KPI necessari al monitoraggio dell'attività.

EDUCATIONAL SERVICES & TECHNICAL MANAGER

PROFESSIONAL BY FAMA - 2004 -2007

Progettare, organizzare e accompagnare i Clienti in workshop, eventi e percorsi formativi orientati allo sviluppo della collaborazione, Italia ed estero.

Sviluppare storyboard, strumenti e contenuti coerenti con la Customer Experience definita in fase progettuale, curare la relazione con il Cliente durante tutte le fasi di vita del progetto (briefing, analisi, progettazione, organizzazione, delivery), gestire tutti gli aspetti organizzativi e di produzione funzionali alla realizzazione del progetto.

Supporto al Marketing e al commerciale.



ALESSANDRO CAMAGNI

+ 39 335 - 8216983

alessandro.camagni@studioimmagine.tv

Via Monte Sabotino 57 -20037 - Paderno D. (Mi)

08-05-1971

SALES MANAGER (LOMBARDIA 1 - MI/CO/LC/SO/VA-BS-MI-)

FARMACA INTERNATIONAL SRL (SETTIMO T.SE) - 2001 -2004

Scouting e acquisizione dei clienti e degli agenti.

Gestione team commerciale

Guidare pro attivamente i risultati utilizzando obiettivi SMART

Identificare aree chiave di miglioramento

Identificare piani chiari per misurare un risultato tangibile

Migliorare il processo attuale e implementare migliorie

Responsabile per la gestione/revisione delle prestazioni individuali /squadra

Gestione incontri e sviluppo del team tramite 1to1 mensili/quindicinali

EDUCATIONAL SERVICES & TECHNICAL MANAGER - SOCO S.P.A. (TO)

1997 -2001

Interfaccia costante con il Management al fine di assicurare una piena comprensione dei fabbisogni formativi della rete tecnica e commerciale

Elaborazione del piano annuale di formazione.

Organizzazione dei corsi e gestione delle aule.

Supervisione delle fasi di erogazione e di valutazione.

Progettazione dei corsi di formazione ed eventuale erogazione.

Gestione dei progetti formativi di carattere strategico.

Sviluppo e supporto al Marketing.

EDUCATIONAL SERVICES & TECHNICAL MANAGER -

WELLA ITALIA LABOCOS SPA (CASTIGLIONE D/S-MN) - 1993 - 1997

Responsabile del Wella Studio Lago di Garda (Centro Tecnico Formativo .

Responsabile della didattica professionale Wella (scuole, enti formativi...)

Formatore dello staff tecnico aziendale di consulenti tecnici e commerciali

Consulente professionale System Professional area Nord (Nielsen 1-2)

Consulente Tecnico divisione professionale presso Wella Studio Milano



ALESSANDRO CAMAGNI

+ 39 335 - 8216983

alessandro.camagni@studioimmagine.tv

Via Monte Sabotino 57 -20037 - Paderno D. (Mi)

08-05-1971

Istruzione

Diploma di Ragioneria.

Lingue straniere: inglese & francese a livello di poco superiore allo scolastico.

Attualmente Consigliere Comunale nella mia città

Ex Presidente Associazione Commercianti & Artigiani a livello locale

Competenze e capacità.

Propensione al lavoro in gruppo.

Buona conoscenza pacchetto Office.

Forti motivazioni al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Ottima capacità dialettica.

Spirito d'iniziativa e capacità d'indirizzo verso nuove strategie commerciali.

Dimestichezza con i moderni strumenti informatici.

Ottimo Public speaking anche oltre le 250 persone.

Organizzazione di eventi formativi su piccoli e grandi numeri di partecipazione.

Senso d'urgenza ,organizzazione del lavoro, doti di problem solving.

Gestire i clienti principali, assicurando un alto standard di servizio,

Analisi & ottimizzazione delle opportunità di upselling .

Entrare in contatto con i clienti prospect.

Presentare, promuovere e vendere i prodotti/servizi

Stabilire e sviluppare solidi rapporti di lungo periodo con i clienti e i partner

Collaborare efficacemente con i colleghi per garantire un alto livello di servizio

Forte attitudine alla proposta/vendita di soluzioni customizzate per aziende

Interesse per la tecnologia

Capacità di "evangelizzare" il Team verso la strategia e i valori del brand.

Capacità di gestire le relazioni e negoziazioni

Energia, entusiasmo, pro attività e forte orientamento al risultato

Spinta costante al miglioramento personale e del Team.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30

giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e
selezione del personale

Alessandro Camagni