

Gozzi Federico

Parma, 09/04/1970

Coniugato

Residente in Parma, via Vincenzo Bellini n° 5

329/2125785

fede.gozzi@outlook.com

linkedIn: it.linkedin.com/in/federicogozzi



*In oltre quindici anni di esperienza di **Sales Manager** ho svolto la mia attività per aziende di primaria importanza, sia multinazionali che padronali, operando in diversi settori industriali (processo alimentare, stampaggio plastica, carta da parati, packaging e metalmeccanico) e con tipologie di vendita sia B2B che B2C.*

Sono in grado di gestire le trattative commerciali dalle più semplici alle più complesse con clienti e partner, costituiti sia da piccole realtà locali sia da grandi gruppi industriali ed agire con ampie deleghe; ho inoltre grande attitudine alla flessibilità, responsabilità e creatività con propensione all'attività lavorativa sia in autonomia che in team.

Nel corso della mia attività ho superato gli obiettivi prefissati in merito alla creazione di network di vendita nelle aree assegnate, incrementato il fatturato, migliorato il posizionamento del brand in ambito internazionale, creato nuove linee di prodotto, fornito supporto tecnico e commerciale ai clienti e partner.

Da Giugno 2015

SALES MANAGER

Gorreri S.r.l., Sorbolo Levante di Brescello (Reggio Emilia). Azienda leader in Europa per la produzione di linee e macchine per il processo alimentare, con fatturato di circa € 8 milioni annui, con vendita dei propri prodotti, anche mediante rivenditori, in tutto il mondo.

Riportando direttamente all'Amministratore Delegato ed alla Presidenza, mi occupo di:

- Gestire e coordinare l'attività, durante l'intero processo di vendita, di clienti finali, rivenditori e agenti nelle zone di competenza (Usa, Russia, Lituania, Estonia, Lettonia, Polonia, Ucraina, Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Sud Africa e stati ex CSI);
- Verificare i target di fatturato, con monitoraggio costante su trend vendite nei vari Paesi;
- Stabilire in autonomia budget e prezzi di vendita per singolo cliente;
- Creare analisi complete delle capacità dei vari competitor italiani ed esteri;
- Individuare nuovi agenti e distributori nei territori assegnati;
- Preparare i contratti di agenzia e distribuzione internazionale per nuovi agenti e distributori.
- Gestire la comunicazione aziendale attraverso vari social network, in particolare Facebook, Twitter, YouTube, G+ e Pinterest;
- Creare nuove linee di prodotto e definirne le strategie di marketing (vendita, prezzo e comunicazione);
- Preparare eventi fieristici e presentazioni aziendali in Europa, Russia e Usa;
- Training formativo personale di vendita e tecnico on-site ed in sede cliente;
- Aumentare la notorietà del brand mediante eventi, visite a clienti e partecipazione a fiere mondiali;
- Ricercare e definire partnership e joint-venture con aziende produttrici estere mediante analisi business plan;

Risultati conseguiti:

- Incrementato il fatturato nelle zone di competenza;
- Sviluppo di nuove linee di prodotto da lanciare su vari mercati, in base a specifiche esigenze dei singoli paesi;
- Stipulati contratti di partnership con 9 distributori locali, dove prima si operava con "Verbal Agreement".

Da Marzo 2012 ad Aprile 2015

EXPORT MANAGER

Tecnimetal International S.r.l., San Giovanni in Croce (Cremona). Azienda con branch produttive in Italia, Repubblica Ceca e Cina, leader in Europa per la produzione di accessori e componenti per le macchine utensili, con fatturato di circa € 15 milioni, con vendita dei propri prodotti, anche mediante rivenditori, in tutto il mondo.

Riportando direttamente all'Amministratore Delegato ed alla Presidenza, mi occupavo di:

- Raggiungere ed incrementare i target di vendita prefissati;
- Gestire e coordinare l'attività, durante l'intero processo di vendita, di rivenditori e agenti nelle zone di competenza (Usa, Canada, Messico, Inghilterra, Irlanda, Polonia, Norvegia, Svezia, Danimarca, Russia, Ucraina, Estonia, Austria, Ungheria, Slovenia, Croazia, Serbia, Grecia, Bulgaria, Turchia e Sud Africa);
- Creare report mensili su andamento fatturato, con riferimento a Paesi e a linee di prodotto;
- Pianificare la strategia commerciale di penetrazione in nuovi mercati e di miglioramento in quelli esistenti attraverso il coordinamento di 28 tra distributori ed agenti;
- Individuare nuovi agenti e distributori nei territori assegnati ed in Italia, Spagna, Germania, Cina e Taiwan;
- Sviluppate e rafforzare relazioni con decision makers tra Key Client, OEM e big player internazionali;

- Creare nuove linee di prodotto con gestione magazzino ROL ottimizzando quindi i costi ed i tempi di produzione;
- Supportare l'organizzazione di fiere di settore da parte dei rivenditori;
- Definire nuove strategie di marketing (vendita, prezzo e comunicazione) dei prodotti a catalogo;
- Aumentare la notorietà del brand mediante eventi, visite a clienti e partecipazione a fiere mondiali;
- Gestire gli insoliti, anche con azioni di prevenzione;
- Ricercare e definire partnership e joint-venture con aziende produttrici estere mediante analisi business plan;
- Ricercare nuovi agenti, con valutazione curricula e background professionale;

Risultati conseguiti:

- Incrementare il fatturato nelle zone di competenza di oltre il 35%;
- Ho creato una nuova linea di prodotto, unica nella sua tipologia a livello mondiale, per soffietti aftermarket da impiegare nelle macchine taglio laser;
- Contratto con distributore austriaco per la rivendita a livello globale di soffietti aftermarket.

Da Novembre 2010 a Ottobre 2011

EXPORT AREA MANAGER per Cina, India, Russia, Lituania, Lettonia, Estonia, Belgio ed Olanda.

Industrie Emiliana Parati S.p.a., Casalmaggiore (Cremona). Azienda leader in Europa per la produzione di carta da parati, con fatturato di circa € 12 milioni.

Riportando al Direttore Commerciale, mi sono occupato di:

- Ricercare ed identificare nuovi distributori nelle aree assegnate;
- Gestione e coordinamento della vendita di 32 distributori e ricerca di nuovi rivenditori nei vari Paesi di competenza
- Supporto alla Direzione per set-up nuova unità produttiva a Sovetsk (Russia) ed acquisto relativi impianti con missioni presso fornitori e location;
- Visite a fiere di settore, a consolidati e a potenziali rivenditori esteri.

Risultati conseguiti:

- Definizione contratti di distribuzione per nuovi 12 partner internazionali.

Da Settembre 2008 a Gennaio 2010

EXPORT MANAGER

T.M.E. S.r.l., Fidenza (Parma). Azienda leader in Italia ed Europa nel settore macchine per packaging.

Responsabile della vendita e sviluppo mercati esteri e ricerca nuovi clienti.

Da Aprile 2005 a Maggio 2008

EXPORT AREA MANAGER per paesi: Olanda, Danimarca, Polonia, Finlandia, Svezia, Norvegia, Lettonia, Ungheria, Romania, Bulgaria, Repubblica Ceca, Slovacchia ed Iran.

Motorscan S.p.A., Parma. Azienda inserita nel settore automotive.

Responsabile della vendita nelle aree di competenza a OEM e distributori.

Da Aprile 2003 a Aprile 2005

ADDETTO CUSTOMER SERVICE ITALIA ED ESTERO.

CHR. HANSEN ITALIA S.p.A., Parma. Filiale italiana della multinazionale danese produttrice di ingredienti naturali per l'industria alimentare.

Gestione e supporto alle vendite per le divisioni: natural colors, wine ingredients, dairy e human health.

Da Marzo 2002 a Aprile 2003

IMPIEGATO UFFICIO COMMERCIALE ITALIA ED ESTERO.

ICM S.p.A., Montechiarugolo (Parma). Azienda produttrice di contenitori metallici in banca stagnata per uso industriale ed alimentare.

Gestione della vendita dei prodotti a catalogo in Italia ed in paesi esteri quali: Israele, Algeria, Tunisia e Nigeria.

Da Luglio 2000 a Marzo 2002

IMPIEGATO UFFICIO COMMERCIALE ITALIA.

CASONE S.p.A., Noceto (Parma). Azienda produttrice di contenitori di plastica per impiego industriale, alimentare e comunità.

Back-office e data entry per Ufficio Commerciale Italia.

FORMAZIONE:

1997 **Master in marketing e comunicazione d'impresa** presso ECIPAR a Parma

1989 Diploma di maturità scientifica, conseguito presso il Liceo Scientifico "G. Marconi" a Parma.

CONOSCENZE LINGUISTICHE

ottimo livello di Inglese, sia parlato che scritto.

Francese e Spagnolo scolastico.

CONOSCENZE INFORMATICHE

ottima conoscenza e facilità di utilizzo di:

Windows 10, 7, Vista e XP; suite Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Access); navigazione Internet e gestione avanzata di posta elettronica; operatività gestionali: **AS400 e SAP**.

HOBBY E INTERESSI

Viaggi, informatica e mondo digitale, fotografia, musica, libri, cinema ed attività sportive.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Andrea Gatti".